

Uniwersytet Warszawski
Wydział Psychologii

**SOCJALIZACJA EKONOMICZNA I
CECHY INDYWIDUALNE
JAKO DETERMINANTY
POSTAW ORAZ ZACHOWAŃ
OSZCZĘDNOŚCIOWYCH MŁODZIEŻY**

Agata Trzcińska

Rozprawa doktorska
napisana pod kierunkiem
dr hab. Maryli Łukasiak-Goszczyńskiej, prof. UW
Wydział Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego
Katedra Psychologii Poznawczej

Warszawa, grudzień 2012

**Badania opisane w niniejszej pracy sfinansowano ze środków na działalność
statutową młodych naukowców DSM 1016/2011**

Od Autorki

Niniejsza praca jest wynikiem moich kilkuletnich badań nad zachowaniami oszczędnościowymi młodzieży. Stanowiły one dla mnie pewne wyzwanie, które z pewnością byłoby jeszcze trudniejsze bez pomocy, jaką otrzymałam od otaczających mnie osób: współpracowników, przyjaciół, rodziny. Ich krytyczne, acz życzliwe uwagi, komentarze i sugestie wpłynęły na ostateczny kształt prezentowanej pracy. Szczególne podziękowania kieruję pod adresem profesor Maryli Goszczyńskiej, która zainspirowała mnie problematyką socjalizacji ekonomicznej i oszczędzania jeszcze podczas studiów magisterskich. Pragnę wyrazić Jej głęboką wdzięczność za okazywaną mi życzliwość, za ogromne wsparcie merytoryczne i doping do jak najszybszego ukończenia pracy.

W trakcie badań i na etapie przygotowania rozprawy mogłam także liczyć na cenne wsparcie moich koleżanek, badaczek psychologii ekonomicznej: dr Sabiny Kołodziej i mgr Joanny Rudzińskiej-Wojciechowskiej. Moja współpraca z nimi przy przygotowywaniu artykułów naukowych i wystąpień konferencyjnych stała się dla mnie źródłem cennych uwag i sugestii, pozwalających wzbogacić niniejszą pracę.

Nie do przecenienia jest ogromna pomoc, której doświadczyłam ze strony mojej Mamy. To Ona była pierwszym czytelnikiem i życzliwym krytykiem niniejszej pracy. Chciałabym także podziękować za wyrozumiałość i wsparcie Mężowi, który wraz ze mną znosi trudy mojej codziennej pracy.

Spis treści

| | |
|--|-----------|
| WSTĘP | 7 |
| CZĘŚĆ I | 12 |
| Rozdział 1. Oszczędzanie jako konstrukt ekonomiczny i psychologiczny..... | 12 |
| 1.1. Oszczędzanie z perspektywy nauk ekonomicznych..... | 12 |
| 1.1.1. Ekonomiczne teorie oszczędzania | 12 |
| 1.1.2. Badania nad oszczędzaniem – perspektywa ekonomiczna..... | 15 |
| 1.2. Oszczędzanie z perspektywy psychologicznej..... | 16 |
| 1.2.1. Psychologiczno-ekonomiczne teorie oszczędzania | 16 |
| 1.2.2. Badania nad oszczędzaniem z perspektywy psychologicznej..... | 21 |
| 1.3. Podsumowanie..... | 22 |
| Rozdział 2. Oszczędzanie: postawy, motywy i zachowania | 24 |
| 2.1. Postawy wobec oszczędzania | 25 |
| 2.1.1. Struktura wymiarów postaw wobec oszczędzania | 27 |
| 2.1.2. Adaptacja skali postaw wobec oszczędzania..... | 30 |
| 2.2. Motywy oszczędzania | 33 |
| 2.2.1. Pomiar motywów oszczędzania..... | 36 |
| 2.3. Zachowania oszczędnościowe młodzieży | 38 |
| 2.3.1. Pojęcie skłonności do oszczędzania | 38 |
| 2.3.2. Narzędzie do pomiaru skłonności do oszczędzania | 39 |
| 2.3.3. Formy zachowań oszczędnościowych..... | 40 |
| 2.4. Podsumowanie..... | 43 |
| Rozdział 3. Socjalizacja ekonomiczna dzieci i młodzieży | 44 |
| 3.1. Ogólne prawidłowości socjalizacji ekonomicznej | 44 |
| 3.2. Przegląd badań dotyczących socjalizacji ekonomicznej | 48 |
| 3.2.1. Rozumienie pojęcia „pieniądz” i posługiwanie się pieniędzmi..... | 49 |
| 3.2.2. Posiadanie i własność oraz nierówności społeczne | 52 |
| 3.2.3. Aktywność zawodowa i bezrobocie | 55 |

| | | |
|--|---|------------|
| 3.3. | Najnowsze polskie badania dotyczące wiedzy i aktywności ekonomicznej dzieci i młodzieży | 56 |
| 3.4. | Podsumowanie..... | 60 |
| Rozdział 4. Determinanty oszczędzania u dorosłych i dzieci – przegląd badań | | 61 |
| 4.1. | Wpływ socjalizacji ekonomicznej na kształtowanie się zachowań oszczędnościowych | 61 |
| 4.2. | Cechy indywidualne jako determinanty oszczędzania..... | 67 |
| 4.2.1. | Cechy osobowości | 67 |
| 4.2.2. | Cechy temperamentu | 69 |
| 4.2.3. | Samokontrola..... | 70 |
| 4.2.4. | Optymizm | 72 |
| 4.2.5. | Orientacja temporalna..... | 74 |
| 4.3. | Zmienne demograficzno-ekonomiczne jako determinanty oszczędzania | 76 |
| Podsumowanie | | 79 |
| CZEŚĆ II..... | | 81 |
| Rozdział 5. Problem badawczy, pytania oraz hipotezy badawcze | | 81 |
| 5.1. | Problem badawczy | 81 |
| 5.2. | Pytania badawcze | 85 |
| 5.3. | Hipotezy badawcze..... | 85 |
| Rozdział 6. Metoda badania | | 90 |
| 6.1. | Zmienne..... | 90 |
| 6.2. | Narzędzia..... | 96 |
| 6.3. | Osoby badane | 99 |
| 6.4. | Analizy statystyczne..... | 100 |
| Rozdział 7. Wyniki..... | | 102 |
| 7.1. | Dochody młodzieży: źródła i struktura | 102 |
| 7.1.1. | Kieszonkowe, prezenty i nagrody | 102 |
| 7.1.2. | Prace zarobkowe..... | 106 |
| 7.1.3. | Podsumowanie..... | 109 |
| 7.2. | Oszczędzanie pieniędzy przez młodzież: zachowania i motywy | 109 |

| | |
|--|------------|
| 7.3. Oszczędzanie pieniędzy przez młodzież a wybrane procesy socjalizacji ekonomicznej..... | 111 |
| 7.3.1. Wpływ edukacji ekonomicznej w rodzinie na oszczędzanie pieniędzy przez młodzież..... | 111 |
| 7.3.2. Oszczędzanie pieniędzy przez nastolatków a postawy ich matek wobec pieniędzy | 112 |
| 7.3.3. Rola modelowania oraz rozmów z dzieckiem o finansach..... | 114 |
| 7.3.4. Konkluzje | 116 |
| 7.4. Wpływ cech indywidualnych na postawy, motyw i zachowania oszczędnościowe | 118 |
| 7.4.1. Cechy temperamentu | 118 |
| 7.4.2. Samokontrola..... | 121 |
| 7.4.3. Optymizm i pesymizm | 123 |
| 7.4.4. Orientacja temporalna..... | 124 |
| 7.4.5. Konkluzje | 127 |
| 7.5. Wpływ zmiennych demograficznych na postawy, motyw i zachowania oszczędnościowe młodzieży..... | 130 |
| 7.5.1. Konkluzje | 133 |
| 7.6. Wpływ postaw i motywów na zachowania oszczędnościowe | 135 |
| 7.7. Integracja wyników badania - model ścieżkowy | 137 |
| Rozdział 8. Dyskusja wyników i wnioski..... | 142 |
| 8.1. Determinanty zachowań oszczędnościowych młodzieży..... | 142 |
| 8.2. Implikacje praktyczne | 146 |
| 8.3. Ograniczenia prowadzonych badań..... | 148 |
| 8.4. Dalsze kierunki badań | 149 |
| 8.5. Podsumowanie..... | 151 |
| BIBLIOGRAFIA | 153 |
| ZAŁĄCZNIKI | 166 |

WSTĘP

Przedstawione w niniejszej pracy badania mają na celu określenie wpływu socjalizacji ekonomicznej oraz indywidualnych cech psychologicznych i zmiennych ekonomiczno-demograficznych na kształtowanie się postaw, motywów i zachowań młodzieży związanych z oszczędzaniem pieniędzy. Wybór tematu badań podyktowany jest wagą problemu, jaki stanowi we współczesnym świecie posiadanie odpowiedniego zasobu wiedzy o charakterze ekonomicznym oraz umiejętności wykorzystania jej w praktycznym działaniu. Decyzje ekonomiczne są bowiem nieodłącznym elementem codziennego życia człowieka. Są one najczęściej związane z dysponowaniem pieniędzmi i dotyczą z jednej strony wyborów konsumenckich (ile i jakich dóbr kupić), a z drugiej strony wyborów międzyokresowych, w których jednostka decyduje ile z posiadanych pieniędzy przeznaczyć na oszczędności (odłożyć na później), a ile na konsumpcję. Należy mieć świadomość, iż umiejętność poruszania się w skomplikowanym świecie gospodarczym i podejmowania decyzji ekonomicznych kształtuje się w toku socjalizacji ekonomicznej już od wczesnego dzieciństwa. Nabywanie wiedzy ekonomicznej nierozdzielnie łączy się z całościowym funkcjonowaniem społecznym jednostki. Jednocześnie, właściwe zrozumienie przez dziecko zjawisk gospodarczych, a także zdobycie umiejętności podejmowania działań o charakterze ekonomicznym stanowi podstawę kształtowania się jego opinii, postaw i zachowań, które umożliwią mu w dorosłym życiu unikać błędnych decyzji i ich negatywnych skutków (np. nadmiernego zadłużania się, nieracjonalnego dysponowania budżetem domowym) (Goszczyńska, 2010). Z tego względu niezwykle ważne wydaje się dokładne określenie, w jaki sposób w toku rozwoju jednostki kształtują się jej zachowania i preferencje ekonomiczne, a także jak można na nie oddziaływać poprzez procesy wychowawcze (zarówno w rodzinie, jak i w różnego rodzaju instytucjach, np. szkołach).

Okres adolescencji jest powszechnie uważany za czas, w którym nastolatek zaczyna świadomie funkcjonować w świecie gospodarczym (Webley, Burgoyne, Lea i Young, 2001). Według polskiego prawa młodzież w wieku 13 lat nabywa ograniczoną zdolność do czynności prawnych umożliwiającą im np. swobodne dysponowanie środkami zgromadzonymi na rachunku bankowym i zaciąganie (za zgodą przedstawiciela ustawowego) zobowiązań. Wydaje się zatem zaskakujące, iż stosunkowo niewiele badań dotyczących wiedzy i zachowań ekonomicznych poświęcono nastolatkom. Przegląd

literatury pokazuje bowiem, że badacze najczęściej koncentrują się na analizach zachowań ekonomicznych osób dorosłych (m.in. Nyhus i Webley, 2001; Baumeister, Vohs i Tice, 2007; Brzozowska i Goszczyńska, 2002; Brändstatter i Güth, 1996), a jeśli już interesują się wcześniejszymi etapami rozwoju myślenia ekonomicznego to zazwyczaj prowadzą badania wśród dzieci do około 12 roku życia (m.in. Berti i Bombi, 1988; Kupisiewicz, 2004; Maison i Rudzińska, 2008).

Spośród szerokiego spektrum aktywności ekonomicznych podejmowanych przez młodzież, w niniejszej pracy poddano analizie decyzje dotyczące oszczędzania. Wybór ten jest podyktowany niewielkim dotychczas zainteresowaniem badaczy problematyką odraczania konsumpcji (por. Goszczyńska, 2010), skutkującym brakiem pogłębionych diagnoz uwzględniających różnorodność czynników (m.in. psychologicznych, demograficznych, ekonomicznych) kształtujących decyzje o oszczędzaniu. Fakt ten jest niezwykle zaskakujący, ponieważ umiejętność oszczędzania obywateli jest bardzo ważna dla prawidłowego funkcjonowania gospodarki. Wysoki poziom oszczędności w dłuższej perspektywie czasowej gwarantuje bowiem stabilność pieniądza i prawidłowy rozwój rynku finansowego. Jeśli w gospodarce jest zbyt mało oszczędności, spada poziom inwestycji i rozwój kraju zostaje zahamowany (por. Hall i Taylor, 1997). Umiejętność oszczędzania jest także istotna z punktu widzenia pojedynczego gospodarstwa domowego. Systematyczne oszczędzanie pozwala bowiem zapewnić sobie pewien poziom bezpieczeństwa finansowego (np. na wypadek utraty pracy), zgromadzić środki na emeryturę, czy też uzbierać pieniądze na zakup droższych rzeczy (np. sprzęty RTV), bez konieczności zaciągania kredytów.

Badanie procesów podejmowania decyzji, a także subiektywnych aspektów funkcjonowania człowieka (m.in. postaw, motywów) stanowi jeden z celów badań psychologicznych. Prezentowane w niniejszej pracy badania prowadzone są w nurcie psychologii ekonomicznej zajmującej się zachowaniami i decyzjami ekonomicznymi ludzi (Zaleśkiewicz, 2011). Według definicji Wærneryda (1988, tłumaczenie polskie za: Pietras, 1994, s. 7) jest to *„dyscyplina, która bada psychologiczne mechanizmy i procesy leżące u podłoża konsumpcji i innych zachowań ekonomicznych. Zajmuje się preferencjami, wyborami, decyzjami i czynnikami na nie wpływającymi, jak również konsekwencjami tych decyzji i wyborów w odniesieniu do zaspokojenia potrzeb. Ponadto zajmuje się wpływem zewnętrznych ekonomicznych zjawisk na zachowanie ludzkie i dobrostan.”* Wærneryd

(2004, s. 28) podkreśla, iż psychologia ekonomiczna „*nie tyle jest źródłem krytyki, której ostrze jest zwrócone przeciwko ekonomii, co raczej wyzwaniem dla niej, gdyż badania psychologiczne dostarczają lepszych opisów i wyjaśnień zachowań ekonomicznych niż te, które są przedstawiane przez teorię ekonomiczną*”. Przyjęcie w prezentowanych badaniach perspektywy psychologii ekonomicznej pozwala na dokładne poznanie i głębsze zrozumienie zachowań oszczędnościowych nastolatków.

Problemy przedstawione w kolejnych rozdziałach niniejszej pracy układają się w pewien logiczny ciąg i są podporządkowane ogólnemu celowi, jakim jest uzupełnienie znaczących braków w wiedzy o młodzieżowym oszczędzaniu pieniędzy w zakresie jego socjalizacyjnych, psychologicznych i ekonomiczno-demograficznych uwarunkowań. Pracę podzielono na dwie części; pierwsza z nich prezentuje teoretyczne podstawy badań przedstawionych w części drugiej. W rozdziale 1 zaprezentowano teorie wyjaśniające zachowania oszczędnościowe (większość z nich dotyczy przede wszystkim osób dorosłych), zwracając szczególną uwagę na te, które uwzględniają nie tylko ekonomiczne, ale także psychologiczne aspekty decyzji oszczędnościowych. Przegląd ten pozwolił określić jakie czynniki mogą potencjalnie kształtować zachowania oszczędnościowe młodzieży i stanowił punkt wyjścia do zaplanowania badań własnych.

Przyjęcie w badaniach nad oszczędzaniem perspektywy psychologicznej stało się przesłanką do szerszego ujęcia tego konstruktu jako uwzględniającego zarówno zachowania, jak i postawy oraz motywy kierujące tą czynnością. Założenie, iż podejmowanie różnorodnych zachowań oszczędnościowych jest warunkowane przez pewne zmienne psychologiczne (postawy i motywy), umożliwia dokładniejsze poznanie źródeł tej aktywności. Aby czytelnik mógł dobrze zrozumieć istotę poszczególnych, wyróżnionych w modelu badawczym konstruktów teoretycznych związanych z oszczędzaniem (zachowań, postaw, motywów) w rozdziale 2 przedstawiono ich szczegółowy opis i definicje. Należy dodać, iż innowacyjność prowadzonych w ramach niniejszej pracy badań spowodowała konieczność skonstruowania lub dokonania adaptacji kilku narzędzi do pomiaru analizowanych zmiennych. Narzędzia te także zostały opisane w rozdziale 2.

Z uwagi na fakt, iż prezentowane badania dotyczą młodzieży, a zatem jednostek jeszcze nie w pełni ukształtowanych, niezwykle istotne stało się uwzględnienie w badaniach aspektu rozwojowego związanego z nabywaniem przez dzieci i młodzież

wiedzy ekonomicznej oraz praktycznych umiejętności podejmowania działań w świecie gospodarki. Z tego względu w rozdziale 3 omówiono dotychczasowe ustalenia badaczy na temat socjalizacji ekonomicznej dzieci i młodzieży, charakteryzujące poszczególne elementy ich wiedzy ekonomicznej (np. pojęcie pieniądza, banku, pracy i bezrobocia, itp.) i poruszające kwestie rozumienia przez nie podstawowych praw i zjawisk ekonomicznych. Przegląd ten pozwala lepiej zrozumieć wyniki otrzymane w badaniu własnym, analizowane w kontekście ogólnego rozwoju myślenia i podejmowania przez młodzież aktywności ekonomicznych.

W rozdziale czwartym zaprezentowano wyniki współczesnych badań nad uwarunkowaniami zachowań oszczędnościowych. Mimo iż niniejsza praca dotyczy nastolatków, znaczna część badań prezentowana w tym rozdziale dotyczy osób dorosłych, ponieważ badania nad oszczędzaniem pieniędzy przez dzieci i młodzież, zarówno w Polsce jak i na świecie, są bardzo nieliczne. Przyjęto jednak założenie, iż ustalenia dotyczące dorosłych, mogą w pewnym stopniu stać się przesłanką do sformułowania hipotez badawczych odnoszących się do młodzieży.

Pierwsza część pracy, a w niej prezentacja ekonomicznych i psychologicznych teorii oszczędzania, przegląd dotychczasowych badań nad odraczaniem konsumpcji, a także uwzględnienie aspektów socjalizacyjnych w uczeniu się podejmowania zachowań oszczędnościowych, pozwoliła sformułować plan badań własnych. Część druga pracy obejmuje rozdziały od piątego do ósmego. W rozdziale piątym opisano szczegółowo problem badawczy oraz opracowany na podstawie założeń teoretycznych i przeglądu literatury model badawczy. Zaprezentowano także hipotezy, sformułowane w oparciu o wcześniejsze wyniki badań nad oszczędzaniem. Rozdział szósty prezentuje metody służące realizacji celów, które stawia przed sobą autorka niniejszej pracy. Opisane są w nim poszczególne zmienne, wyróżnione w modelu badawczym, oraz narzędzia służące do ich pomiaru. Umożliwi to czytelnikowi dokładne poznanie metodologii przyjętej w badaniu, a także może stać się podstawą do kontynuacji lub replikacji badań przez inne osoby.

W kolejnym, siódmym rozdziale omówiono szczegółowe wyniki przeprowadzonych badań. Analizy regresyjne pozwoliły pokazać, jakie elementy socjalizacji ekonomicznej, jakie cechy indywidualne, a także jakie zmienne ekonomiczno-demograficzne pozwalają najlepiej wyjaśniać zmienność działań i przekonań nastolatków na temat oszczędzania. Integrujący wyniki badań model ścieżkowy pozwolił dodatkowo zweryfikować przyjęty w

badaniu model badawczy zakładający, iż zachowania oszczędnościowe młodzieży są kształtowane poprzez różnorodne zmienne (socjalizacyjne, indywidualne oraz demograficzno-ekonomiczne) za pośrednictwem zmiennych psychologicznych, a mianowicie postaw i motywów oszczędnościowych.

W rozdziale ósmym zaprezentowano wnioski z przeprowadzonych analiz oraz dyskusję wyników. Zwrócono w nim także uwagę na istniejące ograniczenia interpretacji i uogólnień rezultatów oraz wskazano dalsze kierunki badań, zarówno nad socjalizacyjnymi, jak i osobowościowymi determinantami zachowań oszczędnościowych nastolatków.

Powyższa skrótowa charakterystyka treści niniejszej pracy pozwala zorientować się, jakie cele zrealizowane zostały poprzez opisane w niej badania. Przeprowadzono je z myślą o wypełnieniu luki w istniejącej wiedzy dotyczącej socjalizacyjnych, psychologicznych i ekonomiczno-demograficznych aspektów kształtowania się umiejętności oszczędzania pieniędzy przez młodych ludzi wchodzących w dorosłe życie. Jednocześnie, wiedza zdobyta w efekcie realizacji tego projektu badawczego może być wykorzystana w praktyce, np. do tworzenia programów edukacyjnych rozwijających kompetencje ekonomiczne i finansowe młodych Polaków. Programy takie mogą być realizowane przez szkoły w trakcie procesu edukacji, jak i przez instytucje bankowe, nastawione na zainteresowanie swoją działalnością młodocianego klienta.

CZEŚĆ I

Rozdział 1. Oszczędzanie jako konstrukt ekonomiczny i psychologiczny

1.1. Oszczędzanie z perspektywy nauk ekonomicznych

1.1.1. Ekonomiczne teorie oszczędzania

Zainteresowanie problematyką oszczędzania pojawiło się początkowo w obszarze nauk ekonomicznych. Oszczędności są przez ekonomistów definiowane jako ta część dochodu, która nie jest konsumowana natychmiast w danej chwili, lecz odraczana na późniejszy czas (Samuelson i Nordhaus, 1996). Podobną definicję podaje Wærneryd (1999) stwierdzając, że oszczędzanie to nadwyżka dochodu nad konsumpcją bieżącą, odkładana na przyszłość po zaspokojeniu podstawowych potrzeb. Jest to aktywny proces, który wymaga od ludzi powściągliwości i zapobiegliwości, dzięki czemu poświęcamy coś, co możemy mieć w chwili obecnej, na rzecz przyszłości. W rozumieniu ekonomistów oszczędności stanowią różnicę pomiędzy dochodem i bieżącą konsumpcją. Keynes w 1930 roku (za: Wærneryd, 2004) zdefiniował działanie jakim jest oszczędzanie w następujący sposób: „oszczędzanie polega na negatywnym akcie powstrzymania się od konsumpcji całości obecnych dochodów”. Wymaga ono zatem zrezygnowania z bieżącej konsumpcji na rzecz konsumpcji przyszłej (por: Greenwald, 1982; Keynes, 1985; Tyszka, 1995). Katona (1960, za: Wærneryd, 2004) zwrócił jednak uwagę, że definicja Keynesa nie oddaje dobrze tego, w jaki sposób ludzie spostrzegają oszczędzanie bowiem prowadzone przez niego badania pokazały, że dla większości osób oszczędzanie ma wydźwięk pozytywny, a nie negatywny.

Historycznie pierwszą koncepcją opisującą odroczoną konsumpcję (czyli oszczędzanie) była Hipoteza Dochodu Absolutnego Keynesa (1936, za: Lunt i Livingstone, 1991). Keynes wprowadził pojęcie krańcowej skłonności do oszczędzania, która to wskazuje jak zmieniają się oszczędności (ich wielkość) wraz ze wzrostem naszych dochodów. Hipoteza ta zakładała, że wraz ze wzrostem dochodów rośnie poziom oszczędności, przy czym oszczędzanie jest możliwe tylko wtedy, gdy jednostka dysponuje dochodem, przewyższającym jej wydatki na zaspokojenie podstawowych potrzeb. W

swojej teorii Keynes koncentrował się zatem na czynnikach ekonomicznych jako głównych zmiennych wpływających na poziom konsumpcji i oszczędności. Podobnie, w Modelu Zdyskontowanej Użyteczności, zaproponowanym przez Samuelsona (1937, za: Brzozowska i Goszczyńska, 2002) odraczanie konsumpcji warunkowała wielkość dochodu. Model ten opisywał dokonywanie wyborów pomiędzy bieżącą i przyszłą konsumpcją w zależności od wielkości dochodu, jego zmian w czasie oraz zmian cen produktów i usług. Późniejsze badania (m.in.: Kuznets, 1976) wykazały jednak, iż wzrost dochodów nie powoduje proporcjonalnego podwyższenia oszczędności, ale jest częściowo przeznaczany na polepszenie standardu życia.

W przeciwieństwie do Keynesa i Samuelsona, Duesenberry (1949, za: Brzozowska i Goszczyńska, 2002) zaproponował koncepcję, która za istotny czynnik warunkujący odraczanie konsumpcji uznawała porównania społeczne. Hipoteza Dochodu Relatywnego Duesenberry'ego zakładała, że ludzie porównują swoje dochody z dochodami otrzymywanymi w przeszłości i jeśli następuje ich spadek ograniczają konsumpcję i ewentualnie podnoszą poziom oszczędności. Porównania poziomu konsumpcji dotyczą także grupy społecznej – ludzie wydają tyle pieniędzy, ile średnio wydają osoby w ich grupie odniesienia, czyli między innymi ich rodzina i znajomi. W konsekwencji, jeśli jednostka ma relatywnie duży dochód w porównaniu z jej grupą odniesienia nadwyżki będą oszczędzane, gdy natomiast dochód danej osoby jest relatywnie niski, prawdopodobnie będzie ona raczej zaciągać pożyczki niż oszczędzać. Badania Kapteyna (2000), wykorzystujące dane z holenderskiego panelu *CentER Savings Survey*, pokazały jednoznacznie, iż słuszna jest idea dotycząca uwzględniania w wyjaśnianiu oszczędzania pieniędzy mechanizmów porównań społecznych. Kapteyn pokazał, że im wyższe są dochody grupy odniesienia (przyjaciół, rodziny, znajomych) tym niższy jest poziom oszczędności osób badanych.

Zaproponowaną przez ekonomistów odmienną teorią oszczędzania i konsumpcji jest Hipoteza Cyklu Życiowego Modiglianiego i Brumberga (1954, za: Deanton, 2005). Pierwsza jej wersja została sformułowana na początku lat pięćdziesiątych XX wieku w artykułach napisanych przez Modiglianiego i Brumberga, jednakże druga jej część ukazała się drukiem dopiero w 1980 roku (Deanton, 2005). Podstawowym założeniem tej teorii jest idea, że ludzie (czy też gospodarstwa domowe) starają się utrzymać stały poziom swoich wydatków w ciągu całego życia. Według hipotezy cyklu życia dzięki oszczędzaniu

ludzie rozkładają swój dochód w ciągu całego życia, zapewniając sobie bezpieczeństwo finansowe na wypadek trudniejszych czasów oraz środki na emeryturę. Hipoteza Modiglianiego i Brumberga zwraca uwagę na to, że decyzje dotyczące oszczędzania są uzależnione od oceny przyszłych dochodów, zmieniających się w zależności od etapu życia człowieka i odpowiadającej mu kondycji finansowej. W młodości ludzie uzyskują zbyt niskie dochody, aby osiągnąć oczekiwany standard życia, co zmusza ich do zaciągania kredytów. Wraz z upływem lat rosnące dochody pozwalają spłacić zaciągnięte w młodości kredyty. Osoby w średnim wieku zaczynają także myśleć o zabezpieczeniu swojej przyszłości i swoich potrzeb w okresie emerytury, wykazując większą tendencję do oszczędzania. Hipoteza cyklu życia ma jednak swoje ograniczenia. Teoria ta próbuje przewidywać różnice w poziomie wydatków i oszczędności w cyklu życia jednostki, jednak wiele badań (Juster, 1986; Thaler, 1990) wskazuje na to, że ludzie często zachowują się w sposób odmienny, czyli na przykład młodzi ludzie zaciągają mniejsze pożyczki, a starsi wydają mniej pieniędzy (ponieważ nie zgromadzili wcześniej odpowiednich oszczędności), niż wynikałoby to z teorii Modiglianiego i Brumberga. Zachowania takie są wyjaśniane przez badaczy (Bernheim i Rangel, 2004) poprzez wskazanie na ograniczoność ludzkich umiejętności planowania oraz dokonywanie nieefektywnych ekonomicznie wyborów. Bernheim i Rangel (2004) wskazują na tendencję ludzi do ograniczania wysiłku wkładanego w podejmowanie decyzji (także ekonomicznych) poprzez wybieranie „domyślnych” rozwiązań, a także niechęć do dokonywania zmian wiążącą się z niepodjęciem żadnych działań mimo zmian zachodzących w życiu jednostki i w gospodarce. Taka tendencja, obserwowana u większości ludzi, prowadzi do podejmowania nieefektywnych z punktu widzenia ekonomii wyborów.

Rozwinięciem hipotezy cyklu życiowego była zaproponowana przez Friedmana (1957) Hipoteza Dochodu Permanentnego, która także bazowała na postrzeganiu przez jednostkę swoich obecnych i przyszłych dochodów. Zgodnie z tą hipotezą wydatki jednostek nie zależą od bieżących dochodów, a raczej od dochodu permanentnego rozumianego jako przeciętny dochód, który spodziewa się ona osiągnąć w trakcie całego życia. Z hipotezy Friedmana wynika, że tymczasowe zmiany dochodów nie wpływają znacząco na zachowanie konsumpcyjne jednostek. Oznacza to, że ludzie w czasie, gdy osiągają ponadprzeciętne dochody wydają mniej po to, by w gorszych czasach móc

utrzymać dotychczasowy poziom życia. W czasach gorszych ludzie żyją natomiast na kredyt, który spłacają wtedy, kiedy mają większe dochody. Poziom konsumpcji zależy zatem przede wszystkim od dochodu, jakiego spodziewają się ludzie w ciągu całego swojego życia, czyli od dochodu permanentnego, a wszelkie nadwyżki ponad ten dochód (zwane dochodem przejściowym) nie wpływają znacząco na poziom konsumpcji.

1.1.2. Badania nad oszczędzaniem – perspektywa ekonomiczna

Modele ekonomiczne zakładają, że ludzie podejmujący decyzje ekonomiczne (w tym te dotyczące konsumpcji i oszczędzania) mają spójne preferencje i maksymalizują swoją oczekiwaną użyteczność. Oznacza to, że według ekonomistów ludzie działają całkowicie racjonalnie i w skomplikowanym świecie ekonomii potrafią dostrzec i porównać wszystkie możliwe alternatywy oraz wybrać tę najlepszą.

Ekonomistów interesuje przede wszystkim stan oszczędności gospodarstw domowych, który według nich wynika głównie z możliwości odkładania pieniędzy. Nie przywiązują oni wagi do indywidualnych źródeł decyzji dotyczących oszczędzania podejmowanych przez poszczególne osoby. Analizują poziom oszczędności gospodarstw domowych w zależności od dochodu i innych czynników ekonomicznych (inflacja, recesja, bezrobocie, itp.), a także demograficznych, zwracając uwagę na różnice pomiędzy poszczególnymi grupami wiekowymi, obszarami geograficznymi i społecznymi.

Ekonomiści, badając oszczędzanie pieniędzy, najczęściej korzystają z danych panelowych oraz badań ankietowych realizowanych na dużych próbach badawczych. Zazwyczaj jednak uczestnikami w takich badaniach są całe gospodarstwa domowe, rzadko zaś pojedyncze osoby. Przykładem takich badań realizowanych w Polsce mogą być badania CBOS (2008), ukazujące stan oszczędności oraz zadłużenia Polaków z uwzględnieniem różnic między poszczególnymi województwami oraz różnic w poziomie wykształcenia członków gospodarstw domowych i ich przynależności do określonych grup społeczno-zawodowych.

Badania prowadzone w nurcie ekonomicznym koncentrują się na opisywaniu różnorodnych zjawisk, w tym także oszczędzania i konsumpcji. Za pomocą modeli ekonometrycznych ekonomiści próbują przewidywać zmiany poziomu oszczędności i konsumpcji w gospodarstwach domowych i w całej gospodarce. Przyjmowana przez nich

perspektywa nie pozwala jednak wyjaśnić co leży u podłoża zachowań ekonomicznych (np. różnych motywacji, postaw, cech) poszczególnych decydentów, a nie całych gospodarstw domowych.

1.2. Oszczędzanie z perspektywy psychologicznej

1.2.1. Psychologiczno-ekonomiczne teorie oszczędzania

Wspomniane powyżej koncepcje ekonomiczne koncentrowały się głównie na wyjaśnianiu poziomu oszczędności zmiennymi ekonomicznymi oraz demograficznymi. Wprawdzie pierwsi teoretycy ekonomii, między innymi Jevons (1871), Marshall (1890) czy Fisher (1930) (za: Lunt i Livingstone, 1991), zwracali uwagę także na czynniki psychologiczne i socjologiczne jako zmienne wpływające na skłonność do oszczędzania, jednakże dopiero w latach siedemdziesiątych XX wieku badacze (Ölander i Seipel, 1970; Katona, 1975) zwrócili szczególną uwagę na potrzebę uzupełnienia modeli oszczędzania o zmienne o charakterze psychologicznym.

Ölander i Seipel zajmowali się oszczędzaniem w kontekście procesów decyzyjnych. Ich model wskazywał na kilka etapów, przez które przechodzi osoba podejmująca decyzje związane z konsumpcją i oszczędzaniem. Początkowo jednostka musi spostrzec problem decyzyjny dotyczący oszczędzania, wiążący się z koniecznością wyboru jednego z wielu wariantów, oraz możliwe kierunki działania w danej sytuacji. Następnie określone są konsekwencje każdej alternatywy oraz prawdopodobieństwa ich wystąpienia, co służy dokonaniu w następnym kroku oceny każdej z nich w kontekście jej użyteczności. Oznacza to, iż jednostka, zanim podejmie konkretną decyzję, szczegółowo sprawdza, czy konsekwencje poszczególnych kierunków działania są zgodne z jej głównymi celami. Ölander i Seipel swój model podejmowania decyzji oszczędnościowych uzupełniali także neobehawiorystycznym modelem Tolmana (Stimulus-Organism-Behavior) (Tolman, 1995). W tym ujęciu istotną cechą zachowań jest ich zmienność, uwarunkowana nie tylko bodźcami zewnętrznymi, ale także czynnikami wewnętrznymi (tzw. zmiennymi pośredniczącymi, takimi jak: cele, motyw, potrzeby i wartości, itp.). Bodźcami, które według Ölandera i Seipela, wpływają na zachowania oszczędnościowe są między innymi dochody i zmiany ich wysokości oraz zmienne socjodemograficzne (np. wiek, miejsce zamieszkania). Natomiast czynniki wewnętrzne to zmienne związane z procesem

decyzyjnym (postrzegana wartość pieniędzy będących w dyspozycji decydenta, subiektywna ocena konsekwencji działań i celów oszczędnościowych) a także postawy wobec oszczędzania i cechy osobowościowe jednostki podejmującej decyzję.

Kolejnym badaczem, który dostrzegł konieczność uwzględnienia w modelach oszczędzania zmiennych psychologicznych był Katona (1975). Jego niezwykle istotnym wkładem w rozwój teorii oszczędzania było zwrócenie uwagi na to, iż preferencje związane z konsumpcją nie są stabilne w czasie i nie mogą być przewidywane wyłącznie na podstawie zmiennych ekonomicznych. Zauważył on, że poziom oszczędności zależy nie tylko od możliwości oszczędzania, ale także od chęci ludzi. Zgodnie z większością ekonomicznych teorii za miarę możliwości oszczędzania Katona uznał dochód będący w dyspozycji człowieka, natomiast chęć oszczędzania traktował jako pochodną tego, na ile optymistycznie dana osoba ocenia przyszłość. Katona skonstruował także specjalny wskaźnik służący do pomiaru „chęci” oszczędzania - tzw. wskaźnik opinii konsumentów (Index of Customer Sentiment), obejmujący pięć pytań odnoszących się m.in. do takich kwestii jak ocena obecnej sytuacji finansowej gospodarstwa domowego, ocena tej sytuacji za rok, a także przewidywanie kondycji całej gospodarki. W ujęciu ekonomicznym, definiującym oszczędności jako różnicę pomiędzy dochodem a bieżącą konsumpcją, z oszczędzaniem możemy mieć do czynienia wtedy, gdy zostają nam pewne nadwyżki z naszego dochodu. Taki sposób oszczędzania został określony przez Katonę (1975) jako oszczędzanie resztowe (mimowolne), w którym to nie mamy do czynienia z aktywną i świadomą decyzją o oszczędzaniu pieniędzy. Badacz ten wyróżnił jeszcze dwa inne sposoby oszczędzania. Pierwszy z nich to oszczędzanie kontraktowe polegające na zobowiązaniu się do regularnego odkładania pieniędzy. Przykładem mogą być tu ubezpieczenia na życie oraz regularne korzystanie z funduszy inwestycyjnych czy też emerytalnych. W przypadku oszczędzania kontraktowego mamy do czynienia z decyzją dotyczącą tego ile pieniędzy, jak często i w jaki sposób będziemy odkładać. Kolejnym sposobem oszczędzania wyróżnionym przez Katonę jest oszczędzanie dowolne, odnoszące się do takiego działania, w którym mamy swobodę podejmowania decyzji na temat oszczędzania bądź wydawania nadwyżek finansowych. Oszczędzanie takie nie wiąże się z wymaganiami żadnych instytucji finansowych, jednostka każdorazowo samodzielnie podejmuje decyzje dotyczące odkładania (bądź nie) pieniędzy (np. na samochód).

Kolejną teorię wprowadzającą zmienne o charakterze psychologicznym do modelu oszczędzania zaproponowali Thaler i Shefrin (1981). Przedstawiona przez nich teoria samokontroli opisywała konflikt dwóch przeciwnych sił: dążenia do zapewnienia sobie długookresowej satysfakcji oraz nastawienia na satysfakcję doraźną, płynącą z bieżącej konsumpcji. Rozwinięciem teorii samokontroli była zaproponowana przez tych samych badaczy Behawioralna Teoria Cyklu Życia (Shefrin i Thaler, 1988). Wywodzi się ona z analizy rzeczywistych zachowań ludzi, a nie (jak w modelu Modiglianiego i Brumberga) jedynie z założeń normatywnych i racjonalnych. Teoria ta uwzględnia ograniczoną racjonalność ludzi (m.in. niespójne preferencje i problemy z samokontrolą), jak też implikacje płynące z niedoskonałej substytucyjności różnych form majątku, które mogą przejawiać się np. w preferowaniu gotówki (Bańbuła, 2006). Poprzez włączenie do modelu Behawioralnej Teorii Cyklu Życia takiej zmiennej jak samokontrola badacze ci wskazują (w przeciwieństwie do klasycznej Hipotezy Cyklu Życiowego), że powstrzymywanie się od konsumpcji może być trudne. Kolejnym, kluczowym elementem tej teorii jest wprowadzenie pojęcia kont mentalnych, bazujące na pracach Kahnemana i Tversky'ego (1984), które pozwoliły wykazać, iż działania decydentów zależą w ogromnym stopniu od sposobu prezentacji alternatyw. Shefrin i Thaler wyróżnili trzy podstawowe grupy, na jakie ludzie dzielą (mentalnie) swój majątek. Są to: bieżące dochody, bieżący majątek i przyszłe dochody, przy czym dla każdej z tych grup inna jest krańcowa skłonność do oszczędzania (informująca nas o ile wzrosną oszczędności, gdy dochód wzrośnie o jednostkę) i wydawania pieniędzy. Najchętniej ludzie wydają pieniądze z bieżących dochodów, a najmniej skłonni są do wydania pieniędzy „zaksięgowanych” w umyśle jako przyszłe dochody.

Szereg psychologicznych teorii związanych z oszczędzaniem koncentrowało się na analizowaniu motywów oszczędzania. Propozycja ich klasyfikacji pojawiła się początkowo w pracach Keynesa (1936, za: Canova i in. 2005), który wyróżnił osiem rodzajów motywów: (1) stworzenie rezerwy na wypadek nieprzewidzianych wydatków (motyw zapobiegawczy) lub (2) na wypadek zaistniałej w przyszłości rozbieżności między dochodami a wydatkami (przezorność), (3) zarabianie na oprocentowaniu (motyw spekulacyjny), (4) poprawa standardu życia, (5) uzyskanie niezależności, (6) zapewnienie sobie możliwości inwestowania, gdy jest to korzystne (motyw przedsiębiorczości), (7) chęć pozostawienia spadku oraz (8) zaspokojenie chciwości. (Keynes, 1985). Do tej listy

w późniejszych latach Browning i Lusardi (1996) dodali jeszcze jeden motyw, a mianowicie gromadzenie pieniędzy w celu zebrania wkładu na drogie zakupy, takie jak mieszkanie czy samochód (motyw zaliczkowy – *downpayment motive*), uznając taką listę za wyczerpującą. Badacze ci podkreślali jednocześnie, że ludzie różnią się między sobą pod względem motywów oszczędzania, a także fakt, iż motywy te zmieniają się u poszczególnych osób wraz z upływem czasu.

Lindqvist w 1981 roku (za: Canova i in., 2005) zaproponował hierarchiczny model motywów oszczędzania. U podstaw hierarchii motywów znalazła się potrzeba posiadania pieniędzy niezbędnych do realizowania zakupów w najbliższym czasie, na drugim poziomie hierarchii potrzeba posiadania rezerw na nieprzewidziane wydatki, a na trzecim poziomie – oszczędzanie na konkretne wydatki w przyszłości. Czwarty poziom natomiast stanowiła potrzeba zarządzania posiadanym kapitałem. Najbardziej podstawowym motywem oszczędzania jest zatem zarządzanie gotówką, tak aby mieć zapewnioną płynność finansową (Wärneryd, 2004). Ludzie zarządzający swoimi bieżącymi dochodami zaczynają często odczuwać potrzebę stworzenia sobie pewnego bufora na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń w przyszłości - gromadzą oszczędności „na czarną godzinę”. Mając zapewniony pewien poziom bezpieczeństwa zaczynają rozważać możliwość zakupu różnych atrakcyjnych rzeczy - zaczynają oszczędzać na jakiś odległy cel. Natomiast najwyżej w hierarchii motywów oszczędzania znajduje się motyw „zarządzania aktywami”, czyli inwestowanie swoich pieniędzy w celu osiągnięcia zysku. Motywy w hierarchii Lindqvista uporządkowane są zgodnie z wydłużaniem się perspektywy czasowej związanej z danym celem, a także z częstością występowania w populacji (im wyżej dany motyw jest w hierarchii, tym rzadziej występuje). Wraz z poprawianiem się sytuacji finansowej jednostki czy gospodarstwa domowego, kolejne poziomy hierarchii stają się bardziej dostępne (Lindqvist, 1981, za: Wärneryd, 2004).

Hierarchiczną koncepcję motywów oszczędzania przedstawił też Xiao ze współpracownikami (Xiao i Olson, 1993; Xiao i Norring, 1994). Założono tu, że motywy te powiązane są z nadrzędnymi wobec nich potrzebami psychologicznymi, co uzyskało potwierdzenie empiryczne w badaniu Canovy, Manganelli Rattazzi i Webley’a (2005). Okazało się, że wymieniane przez badanych cele faktycznie przyjmują układ hierarchiczny. Na przykład oszczędzanie na wakacje czy na utrzymanie domu może służyć autogratyfikacji, wobec której nadrzędna jest samoocena (Canova i in., 2005).

Częściowo odmienną typologię motywów oszczędzania zaproponował w 1995 roku Wårneryd. Wyróżnił on cztery motywy oszczędzania, podkreślając jednocześnie, że jedna osoba może oszczędzać kierując się jednocześnie różnymi względami. Pierwszym wyróżnionym motywem było „oszczędzanie jako nawyk”, czyli bez konkretnego celu. Drugi motyw to „motyw zapobiegawczy”, na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń w przyszłości. Trzeci motyw to oszczędzanie, aby zapewnić dobrobyt rodzinie po swojej śmierci i wreszcie czwarty motyw to „motyw zysku”, czyli oszczędzanie, aby zarobić na odłożonych pieniądzech. Zauważył on, że najczęstszym powodem oszczędzania jest motyw zapobiegawczy, a ludzie, którzy nie odłożyli nic „na wszelki wypadek” często mają poczucie winy (Wårneryd, 1999). Badania prowadzone przez Wahlunda i Wårneryda (1987, za: Wårneryd, 2004) oraz Wahlunda (1991, za: Wårneryd, 2004) potwierdziły sensowność grupowania ludzi pod względem dominującego u nich motywu oszczędzania.

W polskich badaniach najczęściej stosowana jest klasyfikacja motywów oszczędzania Lindqvista, obejmująca cztery ogólne ich rodzaje (Gasparski, 1991c):

- motyw transakcyjny, czyli oszczędzanie w celu kupna konkretnej rzeczy,
- motyw rezydualny, czyli oszczędzanie pieniędzy na bieżące wydatki,
- motyw zapobiegawczy, aby można było dysponować pieniędzmi w razie pojawienia się nieoczekiwanych potrzeb,
- motyw spekulacyjny, czyli chęć zarobienia na oprocentowaniu.

Stosunkowo szeroki nurt badań związanych z motywami oszczędzania został uzupełniony w latach dziewięćdziesiątych XX wieku przez Brandstättera o kolejne zmienne psychologiczne. Zwrócił on uwagę (1993), że analizując zachowania ekonomiczne, w tym także oszczędzanie, należy brać też pod uwagę zmienne osobowościowe (np. poziom emocjonalności, ekstrawersji, sumienności). Szczególnie uzasadnione jest to w ramach poznawczego podejścia do osobowości, zgodnie z którym jest ona traktowana jako system wiedzy osobistej, wykorzystywanej przy interpretacji doświadczeń i sterowaniu zachowaniem (Kofta i Doliński, 2004). Według Brandstättera za każdym razem, kiedy bada się postawy, intencje czy też motywy jakichkolwiek działań, w modelach badawczych powinno się analizować zmienne osobowościowe. Zmienne te wpływają bowiem na nasze funkcjonowanie, ocenianie zdarzeń, innych ludzi, wyznaczanie sobie celów oraz podejmowanie określonych działań i sterowanie ich przebiegiem (Kofta i Doliński, 2000). Dotychczas jednak stosunkowo niewielu badaczy podjęło się

analizowania związków pomiędzy zachowaniami oszczędnościowymi a cechami osobowości. Wyniki tych nielicznych badań zostaną zaprezentowane w rozdziale czwartym.

1.2.2. Badania nad oszczędzaniem z perspektywy psychologicznej

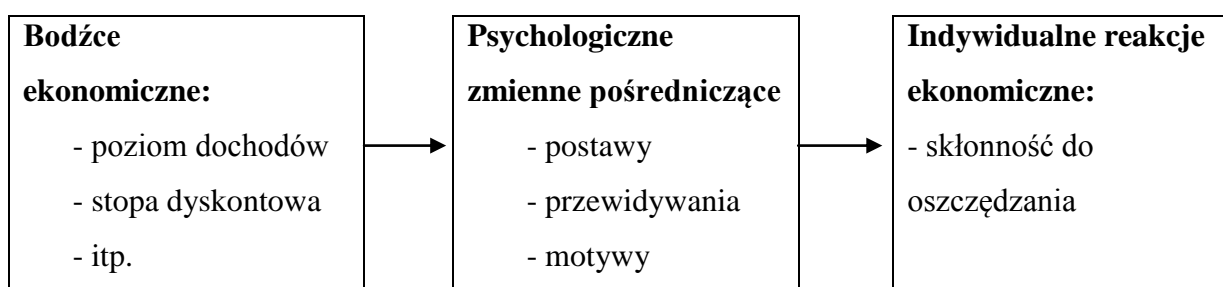
Badania dotyczące oszczędzania pieniędzy prowadzone z perspektywy psychologicznej koncentrują się na analizie i wyjaśnianiu zachowań ludzi. W przeciwieństwie do badań w nurcie ekonomicznym, dla badaczy jest tu ważne analizowanie skłonności do oszczędzania, motywów i decyzji oszczędnościowych. Ekonomiści dostrzegają wprawdzie różnice indywidualne, jednak zakładają oni, że w analizach zachowań populacji te różnice się niwelują. Psychologowie ekonomiczni są natomiast zainteresowani przede wszystkim uwarunkowaniami zachowań oszczędnościowych, które związane są z różnicami w wartościach, postawach, motywach, czy cechach osobowości. Ekonomia potrafi opisać wiele różnic w poziomie oszczędności pomiędzy poszczególnymi krajami, czy też okresami, a także wyjaśnić je zmiennymi ekonomicznymi oraz demograficznymi, jednak psychologia odgrywa znaczącą rolę w wyjaśnianiu tych różnic. Połączenie tych dwóch perspektyw może przyczyniać się do wyjaśniania zmian poziomu oszczędności zarówno na poziomie zagregowanym, jak i na poziomie pojedynczych osób i gospodarstw domowych (Wärneryd, 2004).

Psychologiczne badania nad oszczędzaniem są prowadzone różnymi metodami (Wärneryd, 2004), wśród których możemy wyróżnić:

- badania sondażowe dotyczące nawyków, postaw i motywów związanych z oszczędzaniem,
- badania segmentacyjne, w których wyróżnia się różnorodne grupy oszczędzających,
- badania jakościowe nad oszczędzaniem, w których oszczędzanie traktuje się jako proces,
- kontrolowane eksperymenty laboratoryjne.

Głównym celem psychologicznych badań nad oszczędzaniem pieniędzy, niezależnie od przyjętych metod, jest próba wyjaśnienia zachowań osób badanych. W przeciwieństwie do badań prowadzonych w nurcie ekonomicznym mniej ważne jest tu opisywanie i

przewidywanie zmian poziomu oszczędności i konsumpcji gospodarstw domowych i całej gospodarki. Psychologowie ekonomiczni szukają różnorodnych uwarunkowań takich zachowań uwzględniając zarówno zmienne demograficzno-ekonomiczne, jak i psychologiczne, wśród których wskazać można uwarunkowania osobowościowe oraz socjalizacyjne. Dostarczają też dowodów na to, iż decyzje oszczędnościowe nie zależą jedynie od poziomu dochodów, czy też sytuacji gospodarczej kraju, ale także od procesów poznawczych jednostki poprzedzających podejmowanie przez nią działań. Zależności pomiędzy tymi czynnikami zostały dokładnie zaprezentowane przez Gasparskiego (1991c) i zobrazowane w postaci schematu (Rysunek 1.1.)



Rysunek 1.1. Schemat relacji między czynnikami wpływającymi na zachowania oszczędnościowe według Gasparskiego

Źródło: Gasparski, 1991c

1.3. Podsumowanie

Związki ekonomii z psychologią są znacznie bliższe niż się na ogół wydaje, istnieje bardzo wiele wspólnych dla obu tych dziedzin problemów. Możemy do nich zaliczyć między innymi podejmowanie decyzji, przedsiębiorczość, czy podejmowanie ryzyka (Tyszka, 1995). W tym obszarze znajdują się także zachowania oszczędnościowe, którym poświęcona jest niniejsza praca. Okazuje się jednak, iż psychologia i ekonomia często stosują odmienne, opisane powyżej podejścia metodologiczne w analizowaniu tychże problemów.

W niniejszym rozdziale zwrócono uwagę na problematykę zachowań oszczędnościowych wskazując dwie różne perspektywy badań: ekonomiczną oraz ekonomiczno-psychologiczną. Przedstawiono tu najważniejsze teorie oszczędzania pieniędzy, do których odnoszą się współcześni badacze i zaprezentowano typowe metody badawcze. Rozdział ten stanowi podstawę do prezentacji w kolejnych częściach pracy

dotychczasowego dorobku badawczego dotyczącego ekonomicznych, w szczególności oszczędnościowych, zachowań młodzieży.

Rozdział 2. Oszczędzanie: postawy, motywy i zachowania

Akt lub proces oszczędzania wymaga rezygnacji z bieżącej konsumpcji na rzecz konsumpcji przyszłej (por: Greenwald, 1982; Keynes, 1985; Tyszka, 1995) i prowadzi do powstawania oszczędności definiowanych przez ekonomistów jako ta część dochodu, która nie jest konsumowana w danym okresie lecz odraczana na później (Samuelson i Nordhaus, 1996). W poprzednim rozdziale opisano w jaki sposób ekonomiści i psychologowie definiują oraz badają oszczędzanie. Okazuje się jednak, że ludzie na co dzień myślą o oszczędzaniu jeszcze w inny sposób; w potocznej definicji jest ono rozumiane jako nieprzeznaczanie dochodu na natychmiastową konsumpcję, lecz przechowywanie go w domu (np. trzymanie pieniędzy w skarbonkach) lub w sejfach bankowych. W badaniach realizowanych w ramach holenderskiego panelu DNB Household Survey pytano respondentów o to, na ile według nich różne działania uważają za sposoby oszczędzania (Wärneryd, 1999). Wyniki tych badań pokazały, że oszczędzanie jest przez ludzi najczęściej kojarzone z inwestowaniem (np. kupowaniem akcji, obligacji, funduszami inwestycyjnymi), odkładaniem pieniędzy na koncie bankowym oraz spłatą długów (Wärneryd, 1999). Groenland, Bloem i Kuylen (1996) wykazali dodatkowo, że za typową formę oszczędzania ludzie uważają także ubezpieczenia emerytalne. Warto także wspomnieć, iż uczestnicy badań DNB Household Survey zwracali uwagę na niezwykle istotny aspekt oszczędzania, czyli perspektywę czasową. Wyniki tych badań udowodniły, że aby pieniądze były przez ludzi uważane za zaoszczędzone powinny być przechowywane przez pewien minimalny okres. Aspekt związany z perspektywą czasową w oszczędzaniu pieniędzy jest z pewnością niezwykle istotny w badaniach dotyczących dzieci i młodzieży, ponieważ te grupy wiekowe nie są jeszcze w stanie dokonywać dalekich antycypacji (Friedman, 2000). Otto (2009) zwraca uwagę, iż dla dzieci w oszczędzaniu pieniędzy niezwykle trudny jest wysiłek mentalny związany z samokontrolą konieczną do zaplanowania wydatku pieniędzy na najbardziej pożądaną rzecz, a nie na przykład kilka „mniejszych” rzeczy.

Opisane w poprzednim rozdziale teorie oszczędzania pieniędzy (w szczególności uwzględniające perspektywę psychologiczną), a także wspomniane powyżej badania, pokazujące z czym najczęściej ludziom kojarzy się oszczędzanie, stają się przesłanką do szerszego pojmowania tego konstruktu jako obejmującego poza zachowaniami także m.in. powody (cele i motywy) oraz przekonania na temat oszczędzania. W swoich rozważaniach

przyjmuję założenie, iż zachowania oszczędnościowe (w tym też ogólna skłonność do oszczędzania) są warunkowane bezpośrednio przez takie zmienne jak postawy wobec oszczędzania oraz różnorodne motywy odraczania konsumpcji. Uwzględnienie tych wszystkich elementów pozwala zdecydowanie lepiej zrozumieć złożoną istotę oszczędzania.

2.1. Postawy wobec oszczędzania

Termin „postawa” pojawił się początkowo w pracy Thomasa i Znanieckiego z 1920 roku (za: Marody, 1976) jako pojęcie służące opisowi procesów świadomości wpływających na aktualne i potencjalne reakcje ludzi wobec zjawisk świata społecznego. Thomas i Znaniecki zapoczątkowali zainteresowanie naukowców problematyką postaw, a od czasu ich publikacji powstało wiele definicji tego pojęcia, przy czym często znacznie różnią się one między sobą zakresem i stopniem szczegółowości. Badacze są jednak stosunkowo zgodni co do tego, iż w pojęciu postawy szczególnie istotna jest jej złożona struktura oraz wielość komponentów. Smith (za: Nowak, 1973) jako pierwszy zwrócił uwagę na trzy zasadnicze składniki postaw: afektywny, poznawczy i behawioralny. W Polsce taki właśnie nurt strukturalny reprezentuje Nowak (1973) oraz Marody (1976). Nowak (1973, s. 23) definiuje postawę wobec pewnego przedmiotu jako: *„względnie trwałe dyspozycje do oceniania tego przedmiotu i emocjonalnego nań reagowania oraz ewentualnie towarzyszących tym emocjonalno – oceniającym dyspozycjom względnie trwałych przekonań o naturze i własnościach tego przedmiotu i względnie trwałych dyspozycji do zachowania się wobec tego przedmiotu”*. Z perspektywy planowanych przeze mnie badań dotyczących postaw wobec oszczędzania właściwe wydaje się skoncentrowanie na strukturalnej koncepcji postawy. Podobne podejście reprezentowane jest przez polskich badaczy analizujących postawy wobec pieniędzy (Gąsiorowska, 2008; Wąsowicz-Kiryło, 2008); także prezentowane poniżej badania Otto (2009) dotyczące postaw oszczędnościowych młodzieży wskazują, że są one konstruktem wielowymiarowym. Wymiar afektywny postaw wobec oszczędzania obejmuje postrzeganie tej aktywności w kategoriach emocji lub uczuć (np. dumy), komponent poznawczy łączy oszczędzanie z takimi atrybutami symbolicznymi jak osiągnięcia,

niezależność, czy kontrola nad innymi, natomiast wymiar behawioralny obejmuje różnorodne działania oszczędnościowe.

Na potrzeby prowadzonych badań postawy wobec oszczędzania zostały zdefiniowane, w oparciu o ogólną definicję postaw zaproponowaną przez Nowaka (1973), jako *„względnie trwałe dyspozycje do oceniania oszczędzania i emocjonalnego reagowania na nie, przekonania o naturze i własnościach oszczędzania a także względnie trwałe dyspozycje do określonego rodzaju zachowania związanego z oszczędzaniem”*. Taka definicja, wywodząca się z nurtu strukturalnego uwzględniającego złożoność komponentów postaw, uwzględnia trzy zasadnicze składniki postaw wobec oszczędzania: afektywny, poznawczy i behawioralny.

Analiza postaw wobec oszczędzania ma na celu przewidywanie zachowań oszczędnościowych i zmian w nich zachodzących. Dotychczasowe badania pokazują, że ludzie mają zazwyczaj pozytywne postawy wobec oszczędzania (Keynes, 1985; Katona, 1975). Okazuje się jednak, że badania nie wyjaśniają jednoznacznie, jaki jest wpływ postaw na zachowania oszczędnościowe. Może być to jednak spowodowane brakiem odpowiednich narzędzi służących pomiarowi tychże postaw. Poszczególni badacze, analizując tę zmienną, konstruują własne narzędzia. Przykładowo, Furnham (1985) badając powody dla jakich ludzie oszczędzają, postawy oraz zwyczaje oszczędnościowe Brytyjczyków, wyróżnił pięć rodzajów postaw wobec oszczędzania: 1) bezcelowość, czyli traktowanie oszczędzania jako bezużytecznego, 2) postrzeganie oszczędzania jako aktywności umożliwiającej osiągnięcie zysku, 3) oszczędzanie jako środek do bogactwa, 4) oszczędzanie jako czynność wymagająca wyrzeczeń oraz 5) postrzeganie oszczędzania w kategoriach inwestycji. Badanie Furnhama pokazało, że ludzie różnią się między sobą pod względem postaw wobec oszczędzania, a postawy te nie są wyłącznie pozytywne. Warto jednak zwrócić uwagę, że pytania z kwestionariusza Furnhama odnosiły się zarówno do poglądów na temat oszczędzania przez innych (np. *„Zazwyczaj ludzie, którzy skrupulatnie oszczędzają są skąpi.”*), jak i do własnych doświadczeń osób badanych (*„Często odmawiam sobie pewnych przyjemności, aby móc oszczędzić pieniądze”*). Wyniki jego badań pokazały, że starsi ludzie mają bardziej pozytywne postawy wobec oszczędzania, a najlepiej i najmniej wykształcone osoby są bardziej negatywnie nastawione do oszczędzania pieniędzy (ale nie inwestycji). Według Furnhama (1985) ludzie kształtują swoje postawy wobec oszczędzania na podstawie samoobserwacji, a

interpretuje on wyniki swoich badań w kontekście Teorii Autopercepcji opracowanej przez Daryla Bema (1972). Według niej starsi ludzie, którzy regularnie oszczędzają pieniądze mogą, wnioskując z obserwacji własnego zachowania, mieć silniejsze przekonania o korzyściach tego działania. Wniosek ten sugeruje pewien problem związany z narzędziami mierzącymi postawy; rzadko można bowiem stwierdzić czy to postawy kształtują zachowanie, czy też prezentowane postawy są wynikiem tegoż zachowania. W niektórych obszarach działalności człowieka wydaje się, że to postawy warunkują zachowania, jednak badania Lea, Webley'a i Levine'a (1993) nad postawami wobec zadłużania się, w których kredytobiorcy byli mniej negatywnie nastawieni wobec kredytów, są przykładem pokazującym, iż postawy mogą być skutkiem analizowanych zachowań. Mechanizmy zmian postaw wynikających ze zmian w zachowaniu są zazwyczaj wyjaśniane poprzez pojęcie dysonansu poznawczego (Festinger, 2007), który w ten sposób może być właśnie redukowany.

Przegląd literatury dotyczącej badań nad postawami wobec oszczędzania ujawnia ogromne luki. Nieliczne analizy nie odpowiadają na pytania o to, jak kształtują się te postawy i jaki wywierają wpływ na zachowania oszczędnościowe zarówno wśród osób dorosłych, jak i u młodzieży, u której postawy te dopiero kształtują się w drodze socjalizacji. Poznanie odpowiedzi na pytania o związki postaw z zachowaniami oszczędnościowymi, a także wyjaśnienie mechanizmów kształtowania się tych postaw może istotnie wzbogacić naszą wiedzę o młodzieżowym oszczędzaniu.

2.1.1. Struktura wymiarów postaw wobec oszczędzania

Postawy wobec oszczędzania wśród młodych ludzi (od 16 do 21 lat) były przedmiotem badań prowadzonych przez Furnhama i Goletto-Tankel (2002). Zajmowali się oni analizą rozumienia przez młodzież kwestii związanych oszczędzaniem, emeryturami oraz ubezpieczeniami. W swoich badaniach skonstruowali narzędzie, które, badając postawy wobec oszczędzania, koncentrowało się na zachowaniach oszczędnościowych, ocenach moralnych a także na poziomie niepewności i niepokoju oraz obawach osób badanych. Wiele pozycji z ich kwestionariusza odnosiło się do motywów oszczędzania pieniędzy oraz postaw wobec oszczędzania (ogólnie) a także postaw osób badanych wobec ich własnych zachowań oszczędnościowych. Analiza czynnikowa

przeprowadzona przez Furnhama i Goletto-Tankel zidentyfikowała cztery czynniki wyjaśniające łącznie 38% wariancji. Pierwszy z nich, tłumaczący 13,3% wariancji dotyczył „*zachowań oszczędnościowych*”, kolejny wyjaśniał 11,3% wariancji i był związany z tym co ludzie myślą o oszczędzaniu, a przez badaczy został nazwany „*etyką oszczędzania*”. Pozostałe dwa czynniki wyjaśniały odpowiednio 7,3% i 6,3% wariancji i zostały określone jako „*dezorientacja i niepokój związany z oszczędzaniem*” oraz „*zahamowania związane z oszczędzaniem*”. W poniższej tabeli zaprezentowano przykładowe pozycje wchodzące w skład poszczególnych skal narzędzia opracowanego przez Furnhama i Goletto-Tankel.

Tabela 2.1. Przykładowe pozycje mierzące postawy wobec oszczędzania w badaniach Furnhama i Goletto-Tankel (2002)

| Skala (czynnik) | Treść pozycji |
|---|---|
| Zachowania oszczędnościowe | 1. Oszczędzam pieniądze regularnie 19. Poważnie traktuję oszczędzanie pieniędzy |
| Etyka oszczędzania | 15. Ludzie powinni odkładać pieniądze na oszczędności za każdym razem, gdy otrzymują pensję 29. Oszczędzanie daje ludziom niezależność |
| Dezorientacja i niepokój związana z oszczędzaniem | 18. Pod koniec miesiąca zazwyczaj jestem zaskoczony tym, ile wydałem pieniędzy. 21. Mam poczucie winy i czuję niepokój, gdy nie oszczędzam pieniędzy |
| Zahamowania związane z oszczędzaniem | 2. Krępuje mnie mówienie innym o moich oszczędnościach 10. Oszczędności są sprawą prywatną, o której nie należy dyskutować z innymi |

Oszczędzanie jest umiejętnością, którą dzieci i młodzież nabywają od wczesnego dzieciństwa i kształtują w toku rozwoju poznawczego i socjalizacji społecznej. Ölander i Seipel (1970) wskazują, iż postawy wobec oszczędzania są mocno związane ze sposobem wychowania oraz stylem życia, jednak badacze dotychczas nie rozstrzygnęli jak postawy te rozwijają się i zmieniają się w okresie adolescencji. Narzędzie Furnhama i Goletto-Tankel (2002), wykorzystane w złożonym badaniu dotyczącym postaw nie tylko wobec oszczędzania, ale także emerytur oraz ubezpieczeń, nie uwzględniało jednak oddziaływań rodziców i ich roli socjalizacyjnej. Dlatego też Otto (2009) podejmując badania nad

oszczędzaniem pieniędzy przez młodych ludzi opracowała własne narzędzie mierzące postawy wobec oszczędzania, koncentrując się na trzech obszarach:

- oszczędzaniu jako umiejętności potencjalnie trudnej, która może być wyuczona a nabycie jej może powodować dumę,
- oszczędzaniu jako aktywności moralnie pozytywnej, takiej którą „powinno się” podejmować,
- roli rodziców jako wychowawców i opiekunów wpływających na kształtowanie się zachowań oszczędnościowych.

Pozycje kwestionariusza opracowanego przez Otto (2009) zostały tak dobrane, aby były dla młodzieży zrozumiałe oraz interesujące i, jak zaleca Oppenheim (2004), dotyczyły konkretnych sytuacji życiowych, w których znajdują się młodzi ludzie. Przy każdej pozycji osoby badane miały do wyboru jedną z pięciu odpowiedzi na skali likertowskiej (od 1 – „zdecydowanie nie zgadzam się” do 5 – „zdecydowanie zgadzam się”). Początkowo kwestionariusz zawierał 66 pozycji, jednakże na podstawie wyników badań pilotażowych (analizy czynnikowej oraz oceny rzetelności poszczególnych skal) pozostawiono 30 stwierdzeń należących do pięciu czynników wyjaśniających łącznie 49% wariancji. Wyróżnione przez Otto czynniki to: 1/ *trudności z oszczędzaniem*, 2/ *potrzeba oszczędzania* (oszczędzanie, jako pożyteczna i dobra umiejętność), 3/ *duma* (oszczędzanie jako umiejętność, z której można być dumnym), 4/ *zależność od rodziców* (oszczędzanie, jako niepotrzebna osobom niepełnoletnim czynność) i 5/ *kontrola rodzicielska* (oszczędzanie, jako umiejętność, w której mogą pomóc rodzice). Kolejne badania prowadzone przez Otto (2009) przy użyciu Skali Postaw wobec Oszczędzania konsekwentnie wykazały sensowność wyróżnienia tych pięciu czynników, a analizy rzetelności poszczególnych skal wykazały zadowalający poziom współczynników α -Cronbacha (od 0,66 do 0,78). W poniższej tabeli zaprezentowano przykładowe stwierdzenia z narzędzia opracowanego przez Otto (2009).

Tabela 2.2. Przykładowe pozycje Skali Postaw wobec Oszczędzania (Otto, 2009)

| Skala (czynnik) | Treść pozycji |
|---------------------------|---|
| Trudności z oszczędzaniem | 1. Raczej nie potrafię oszczędzić pieniędzy na coś, na co trzeba oszczędzać przez miesiąc albo dłużej 7. Zawsze szybko wydaję otrzymane pieniądze (w ciągu jednego, dwóch dni) |
| Potrzeba oszczędzania | 24. Oszczędzam, ponieważ nie powinno się niepotrzebnie wydawać pieniędzy |
| Duma | 2. Oszczędzam, bo oszczędzanie to dobra rzecz 3. Oszczędzając można zaimponować innym 8. To, że udaje mi się oszczędzać sprawia, iż czuję się z siebie dumny |
| Zależność od rodziców | 26. Nie oszczędzam, bo wolę poprosić rodziców o więcej pieniędzy 11. Nie potrzebuję oszczędzać na nic, bo rodzice kupują mi rzeczy, które mi się podobają |
| Kontrola rodzicielska | 17. Aby łatwiej było oszczędzać, dobrze jest czasem poprosić rodziców o przechowanie pieniędzy 18. Dobrze, jeśli rodzice kontrolują wydatki dzieci |

Dotychczasowe badania związane z postawami wobec oszczędzania nie doprowadziły do jednoznacznego określenia wymiarów postaw wobec oszczędzania, jednakże znikoma liczba tych badań oraz wstępne wyniki wskazujące na istnienie pewnych struktur czynnikowych zachęcają do kontynuacji analiz. Badacze dotychczas stosunkowo niewiele uwagi poświęcili zagadnieniom postaw wobec oszczędzania, choć wiedza na temat tego, jak młodzież postrzega i ocenia oszczędzanie, a także informacje o emocjach towarzyszących podejmowaniu tej aktywności mogą pomóc lepiej zrozumieć kształtowanie się zachowań oszczędnościowych u młodych ludzi.

2.1.2. Adaptacja skali postaw wobec oszczędzania

Przegląd literatury wykazał wiele luk w zakresie badań dotyczących postaw wobec oszczędzania. Brakuje zarówno narzędzi, jak i ugruntowanej wiedzy o tym jak postawy te kształtują się, pod wpływem jakich czynników ulegają zmianom oraz czy mają realny wpływ na zachowania oszczędnościowe. W polskiej literaturze temat ten jest niemal całkowicie nieobecny, brakuje też narzędzi, które umożliwiałyby diagnozowanie w

standaryzowany sposób postaw oszczędnościowych młodzieży. Z tego względu podjęłam się adaptacji narzędzia stosowanego w badaniach prowadzonych za granicą. Zdecydowałam się wybrać „Skalę Postaw wobec Oszczędzania” opracowaną przez Otto (2009). Decyzja ta podyktowana była tym, iż skala ta uwzględnia szerokie spektrum aspektów dotyczących wszystkich trzech komponentów postaw wobec oszczędzania: behawioralnych, poznawczych i afektywnych, a także z uwagi na uwzględnienie przez autorkę takich elementów postaw, które wiążą się z oddziaływaniami rodziców. Istotne znaczenie przy wyborze narzędzia miały także jego dobre właściwości psychometryczne, potwierdzone w kilku badaniach opisanych przez Otto (2009). Opracowanie polskiego narzędzia, odzwierciedlającego strukturę czynników zawartą w istniejącym już anglojęzycznym kwestionariuszu, niesie ze sobą dodatkową korzyść: pozwoli na dokonywanie porównań wyników badań z różnych krajów.

Przygotowanie polskiej wersji narzędzia wymagało przetłumaczenia pierwotnego testu na język polski w odpowiedni sposób. Kwestionariusz adaptowano, posługując się metodą tłumaczenia grupowego. Nad polską wersją językową pracowało niezależnie trzech tłumaczy, którzy porównali później swoje warianty przekładu i ustalili ostateczny tekst. Następnie przeprowadzono badanie wśród kilkunastu dzieci w wieku 11–13 lat, którego celem było sprawdzenie zrozumiałości stwierdzeń kwestionariusza. W dalszej części niniejszej pracy, w tabeli 2.3 zaprezentowano treść poszczególnych pytań kwestionariusza w wersji polskiej.

Analiza wewnętrznej spójności poszczególnych podskal polskiej wersji narzędzia opracowanego przez Otto (2009), a także ocena ich rzetelności dokonana na podstawie badania przeprowadzonego przez Trzcińską (raport BW 2008) na grupie 80 osób w wieku 13-20 lat, doprowadziła do decyzji o eliminacji pięciu pozycji, które nie spełniały założonego kryterium Kline’a (1986) (według którego powinny one korelować z wynikiem podskali na poziomie powyżej 0,4), a ich usunięcie z kwestionariusza powodowało wzrost współczynnika α -Cronbacha. Ograniczenie liczby pozycji kwestionariusza zostało uzgodnione z autorką oryginalnej wersji narzędzia. Ostateczna wersja „Skali Postaw wobec Oszczędzania” składa się z 25 stwierdzeń stanowiących pięć podskal o zadawalającej rzetelności mierzonej współczynnikiem α -Cronbacha (od 0,67 do 0,84). Szczegółowe wyniki analiz rzetelności przedstawiono w tabeli 2.3; kursywą zaznaczono usunięte pytania.

Tabela 2.3. Analiza wewnętrznej spójności i rzetelności podskal polskiej wersji „Skali Postaw wobec Oszczędzania”

| TRUDNOŚCI W OSZCZĘDZANIU (α-Cronbacha=0,78) | | |
|--|----------------------------|--|
| | korelacja pytanie-skala | α -Cronbacha po usunięciu pozycji |
| 1. Raczej nie potrafię oszczędzić pieniędzy na coś, na co musiałbym oszczędzać przez miesiąc albo dłużej | 0,53 | 0,75 |
| 7. Zawsze szybko wydaję otrzymane pieniądze (w ciągu jednego, dwóch dni) | 0,47 | 0,77 |
| 11. Nie oszczędzam, bo wydaje mi się to zbyt trudne | 0,62 | 0,73 |
| 17. Nie lubię oszczędzać, bo wtedy trzeba zbyt dużo myśleć o pieniądzach | 0,63 | 0,72 |
| 20. (R) Oszczędzanie jest łatwe | 0,58 | 0,74 |
| <i>(*) Regularnie wpłacam moje pieniądze na konto/odkładam do skarbonki</i> | | |
| POTRZEBA OSZCZĘDZANIA (α-Cronbacha=0,72) | | |
| | korelacja pytanie-skala | α -Cronbacha po usunięciu pozycji |
| 2. Oszczędzam, bo oszczędzanie to dobra rzecz | 0,49 | 0,67 |
| 6. Oszczędzam, bo daje mi to poczucie bezpieczeństwa | 0,45 | 0,68 |
| 23. (R) Myślę, że ludzie w moim wieku nie powinni mieć potrzeby oszczędzania pieniędzy | 0,42 | 0,69 |
| 10. (R) Myślę, że oszczędzanie nie jest potrzebne jeśli mieszkasz z rodzicami i jesteś na ich utrzymaniu | 0,49 | 0,67 |
| 19. Oszczędzam, ponieważ nie powinno się niepotrzebnie wydawać pieniędzy | 0,43 | 0,69 |
| 16. (R) Oszczędzanie jest dla dorosłych | 0,37 | 0,70 |
| 25. (R) Kieszonkowe jest po to, by je wydawać | 0,38 | 0,70 |
| ZAŁĘŻNOŚĆ OD RODZICÓW (α-Cronbacha=0,8) | | |
| | korelacja pytanie-skala | α -Cronbacha po usunięciu pozycji |
| 21. Nie oszczędzam, bo wolę poprosić rodziców o więcej pieniędzy | 0,42 | 0,84 |
| 9. Nie potrzebuję oszczędzać na nic, bo rodzice kupują mi rzeczy, które mi się podobają | 0,67 | 0,71 |
| 4. Nie potrzebuję oszczędzać, bo rodzice kupują mi rzeczy, które chcę, nawet jeśli są drogie | 0,64 | 0,73 |
| 13. Nie muszę oszczędzać ponieważ rodzice dają mi więcej pieniędzy niż ja zazwyczaj wydaję | 0,72 | 0,69 |
| <i>(*) Nie oszczędzam, ponieważ pieniądze, które dają mi rodzice są po to, by je wydawać</i> | | |

| DUMA (α-Cronbacha=0,68) | | |
|---|----------------------------|--|
| | korelacja pytanie-skala | α -Cronbacha po usunięciu pozycji |
| 3. Oszczędzając można zaimponować innym | 0,42 | 0,64 |
| 8. To, że udaje mi się oszczędzać sprawia, iż czuję się z siebie dumny | 0,58 | 0,53 |
| 12. Można być z siebie dumnym, jeżeli zaoszczędzi się na coś naprawdę drogiego. | 0,48 | 0,60 |
| 15. Oszczędzania trzeba się uczyć od dziecka. | 0,37 | 0,67 |
| (*) <i>Moi rodzice są dumni z tego, że oszczędzam</i> | | |

| KONTROLA RODZICIELSKA(α-Cronbacha=0,84) | | |
|---|----------------------------|--|
| | korelacja pytanie-skala | α -Cronbacha po usunięciu pozycji |
| 14. Dobrze, jeśli rodzice kontrolują wydatki dzieci | 0,72 | 0,79 |
| 24. Myślę, że rodzice powinni kontrolować to, co robią dzieci ze swoimi pieniędzmi | 0,71 | 0,79 |
| 22. Rodzice powinni pomagać dzieciom w “zarządzaniu pieniędzmi” | 0,67 | 0,80 |
| 18. Lubię, gdy rodzice radzą mi, co powinienem robić ze swoimi pieniędzmi. | 0,59 | 0,82 |
| 5. (R) Nie lubię, gdy rodzice pytają się mnie co zrobiłem ze swoimi pieniędzmi | 0,55 | 0,84 |
| (*) <i>Aby łatwiej było oszczędzać, dobrze jest czasem poprosić rodziców o przechowanie pieniędzy</i> | | |
| (*) <i>Mam prawo robić co chcę ze swoimi pieniędzmi, zwłaszcza jeśli sam je zarobię</i> | | |

(*) – stwierdzenia usunięte w polskiej wersji Skali; (R) – stwierdzenia odwrotnie punktowane

2.2. Motywy oszczędzania

Katona (1975) zwrócił uwagę, iż, obok wystarczająco wysokiego dochodu, jako podstawowego warunku możliwości oszczędzania, ważna jest również psychologiczna motywacja, wola oszczędzania. W psychologicznych badaniach nad oszczędzaniem niezwykle istotne wydaje się więc uwzględnienie motywów oszczędzania, czyli bodźców i przyczyn stymulujących zachowania oszczędnościowe (por. Wærneryd, 2004).

Motywy oszczędzania pojawiały się w centrum zainteresowania wielu badaczy (m.in. Keynes, 1985; Katona, 1975; Lindqvist, 1981, za: Wærneryd, 2004); w rozdziale pierwszym opisano szczegółowo proponowane przez nich klasyfikacje motywów leżących

u podłoża zachowań oszczędnościowych. Stosunkowo niewiele badań zostało jednak poświęconych do tej pory motywom oszczędzania pieniędzy przez dzieci i młodzież. Warto zwrócić uwagę, iż większość z nich potwierdzała przypuszczenia badaczy, iż motywy oszczędnościowe dzieci i młodzieży istotnie różnią się od motywów charakterystycznych dla osób dorosłych, co staje się istotną przesłanką do kontynuacji badań. Poniżej zaprezentowane zostaną dotychczasowe ustalenia dotyczące motywów oszczędzania pieniędzy przez dzieci i młodzież.

Jedno z pierwszych, eksploracyjnych badań nad motywami oszczędzania nastolatków przeprowadziła Jundin (1988, za: Otto, 2009). W ustrukturyzowanych wywiadach pytała ona szwedzkich nastolatków w wieku od 13 do 18 lat, dlaczego oszczędzają. Większość badanych jako źródło motywacji podawała krótkoterminowe, konsumpcyjne cele, z czego można wnosić, że motywem dominującym u większości z nich był motyw transakcyjny. Około 30% badanych wymieniało jako ważne poczucie bezpieczeństwa, 20% odkładało pieniądze „na przyszłość”, gdy wyprowadzi się z domu (motyw przezorności wg Keynesa).

W Wielkiej Brytanii szczegółowe analizy dotyczące motywów oszczędzania młodzieży prowadziła Otto (2009). Jej badanie objęło uczniów trzech klas college’u, w wieku od 11 do 18 lat. Różnice w ważności motywów między trzema wyróżnionymi przez badaczkę grupami wiekowymi okazały się minimalne. Dla wszystkich najważniejszy okazał się motyw transakcyjny, na drugim miejscu znalazł się motyw rezydualny. Ważny dla badanych był także motyw niezależności, natomiast na ostatnich miejscach znalazły się motywy spekulacyjny, dumy i przedsiębiorczości.

Również wśród dzieci polskich dominującym motywem zdaje się być motyw transakcyjny (Gasparski, 1991b; Ipsos Polska, 2005; Kupisiewicz, 2004; Trzcińska, 2008). W swoich badaniach Gasparski (1991b) przyporządkował cele swobodnie wymieniane przez dzieci w kwestionariuszach trzem nadrzędnym kategoriom. Wśród nich obok najczęściej prezentowanego motywu transakcyjnego (wskazało go 65% badanych), znalazł się także motyw zapobiegawczy (35%) oraz motyw spekulacyjny, który okazał się najmniej ważny (5,5%). W badaniu Trzcińskiej (2008) oprócz motywu transakcyjnego (wskazywanego przez 78% badanych) ważnym motywem był także motyw rezydualny (33% badanych). Motyw spekulacyjny okazał się bez znaczenia, natomiast zapobiegawczy pojawił się w wypowiedziach zaledwie 5% badanych. Na podstawie wypowiedzi dzieci

Trzcińska wyróżniła dwa kolejne motywy: charytatywny (związany z dawaniem, dzieleniem się pieniędzmi z innymi) oraz chciwości (oszczędzanie z chęci posiadania dużej ilości pieniędzy), które prezentowało odpowiednio 16% i 15% badanych. Szczegółowe wyniki badań Trzcińskiej zaprezentowano w Tabeli 2.4.

Tabela 2.4. Dziecięce motywy oszczędzania

| Motywy oszczędzania | Procent badanych | Przykładowe odpowiedzi dzieci |
|----------------------------|-------------------------|--|
| transakcyjny | 78% | „oszczędzam na skuter", „żeby kupić gry komputerowe", „na prezent dla kolegi", „można uzbierać na coś fajnego", „żeby kupić jakąś droższą rzecz" |
| rezydualny | 33% | „na swoje wydatki", „żeby sobie kupować coś do jedzenia", „żeby następnego dnia też można było coś kupić", „żeby mieć jakieś pieniądze" |
| zapobiegawczy | 5% | „gdy ktoś nie oszczędza w pewnej chwili życia zabraknie mu pieniędzy", „może zabraknąć", „na wypadek czarnej godziny" |
| spekulacyjny | 0% | nie pojawiła się żadna wypowiedź |
| charytatywny | 16% | „żeby komuś dać jak mu zabraknie", „żeby pożyczać rodzicom", „dla biednych" |
| chciwości | 15% | „żeby uzbierać więcej pieniędzy", „chcę mieć dużo pieniędzy w skarbonce", „dla samej radości posiadania pieniędzy". |

Źródło: Trzcińska (2008)

Badania nad motywami oszczędzania pieniędzy przez dzieci prowadziły także Maison i Rudzińska (2008). Okazało się, że dzieci dużo częściej odkładały pieniądze na konkretny cel teraz (89%) niż na konkretny cel w dalszej przyszłości (6%). Odpowiedzi dzieci na pytanie, dlaczego warto oszczędzać, najczęściej wskazywały na motyw transakcyjny („żeby kupić coś ekstra”) – 32%, zapobiegawczy („bo może się przydać”, „na czarną godzinę”) – odpowiednio 31,8% oraz 10,6%, niezależności („żeby być niezależnym, samodzielnym”) – 17,8% oraz chciwości („żeby mieć więcej”) – 5,3%.

Uwzględnienie zmiennych demograficznych (wiek, płeć) i osobowościowych pozwala ujawnić w strukturze motywów oszczędzania dzieci występowanie istotnych różnic. Spośród dzieci w wieku od 8 do 11 lat u młodszych dominuje motyw zapobiegawczy, u starszych – transakcyjny. Ponadto u dzieci z zamożniejszych rodzin częściej występował motyw rezydualny (Trzcińska, 2008), podobnie jak u młodzieży o

najwyższych dochodach (w postaci kieszonkowego, prezentów itp.) w badaniu Otto (2009). Wśród tych o najniższych dochodach nieco ważniejszy niż u innych uczniów był natomiast motyw chciwości (Otto, 2009). Motyw chciwości zdaje się też mieć większe znaczenie dla chłopców niż dla dziewczynek (Trzcińska, 2008). Dziewczynki natomiast w porównaniu z chłopcami częściej akcentowały wiążące się z posiadaniem własnych oszczędności poczucie niezależności (Maison i Rudzińska, 2008). Udało się również ustalić istnienie pewnych związków pomiędzy motywami oszczędzania a cechami temperamentu w ujęciu Bussa i Plomina. Dzieci bardziej emocjonalne, czyli wykazujące tendencję do reagowania silnymi i intensywnymi emocjami, przejawiały mniejszą skłonność do oszczędzania w porównaniu z dziećmi mniej emocjonalnymi i częściej niż te drugie prezentowały motyw zapobiegawczy. Z kolei dzieci bardziej towarzyskie, a zatem przejawiające tendencję do poszukiwania innych ludzi i przebywania z nimi oraz unikania samotności, częściej oszczędzały pieniądze na konkretny cel w przyszłości (Trzcińska, 2008).

2.2.1. Pomiar motywów oszczędzania

Motywy oszczędzania są badane przy użyciu różnych narzędzi. Wielu badaczy decydowało się dotychczas na zadawanie badanym otwartych pytań o to, dlaczego lub po co oszczędzają pieniądze. Taka metodologia badań motywów oszczędzania sprawia jednak pewne problemy związane z kodowaniem odpowiedzi i analizą statystyczną wyników badania. Jednocześnie tego typu pytania powodują czasem trudności w udzielaniu odpowiedzi przez osoby badane, wymagają bowiem od respondenta większego wysiłku intelektualnego, przez co zwiększa się ilość odmów odpowiedzi. O ile swobodne metody diagnozy motywów oszczędzania lepiej mogą sprawdzać się w przypadku młodszych dzieci, które nie radzą sobie z kwestionariuszami, o tyle metody standardowe w przypadku nastolatków wydają się bardziej odpowiednie. Brakuje jednak narzędzi kwestionariuszowych diagnozujących motyw oszczędzania, dzięki którym możliwe stałoby się wyeliminowanie w pewnym stopniu wspomnianych wyżej problemów.

Annette Otto (2009) jako pierwsza skonstruowała na potrzeby swoich badań kwestionariusz motywów oszczędzania przeznaczony dla dzieci i nastolatków. Konstruując narzędzie koncentrowała się na tym, aby pozycje zawierały treści odpowiadające doświadczeniom dzieci i młodzieży i aby każdemu z uwzględnianych

motywów odpowiadały przynajmniej dwie pozycje. W skali odpowiedzi wykorzystano pięciopunktową skalę Likerta od 1 – „w ogóle nieważne” do 5 – „bardzo ważne”. Pierwsza wersja narzędzia opracowanego przez Otto zawierała 39 pozycji przyporządkowanych przez badaczkę do dziewięciu motywów oszczędzania wyróżnionych na podstawie przeglądu literatury (por. rozdział 1.): 1/ niezależności, 2/ przedsiębiorczości, 3/ spekulacyjny (kalkulacyjny), 4/ duma, 5/ zarządzania gotówką (rezydualny), 6/ celowy (transakcyjny), 7/ chciwości, 8/ zapobiegawczy 9/ przezornościowy. Dwa badania pilotażowe przeprowadzone przez Otto (2009) w Wielkiej Brytanii doprowadziły do ograniczenia liczby pytań w kwestionariuszu do 33 pozycji.

Opierając się na narzędziu opracowanym przez Otto (2009), stworzono polski kwestionariusz służący identyfikacji motywów oszczędnościowych młodzieży. Ze względu na znaczne podobieństwo charakterystyk motywu przezornościowego i zapobiegawczego (wyróżnionych w kwestionariuszu Otto, 2009) oraz tradycję polskich badań, w których są one analizowane jako jedna zmienna, zdecydowano się na połączenie dwóch skal z narzędzia opracowanego przez Otto (2009). Dodano także pozycje dotyczące motywu charytatywnego, związanego z oszczędzaniem pieniędzy w celu podzielenia się z innymi osobami. Motyw ten został zidentyfikowany jako istotny w badaniach Trzcíńskiej z 2008 roku. Znaczna część polskiego kwestionariusza była tłumaczeniem stwierdzeń z narzędzia Otto, przy czym zwracano szczególną uwagę na kulturowe dostosowanie pozycji, zastępując treści specyficzne dla kultury brytyjskiej zbliżonymi treściami odnoszącymi się do doświadczeń młodzieży polskiej. Dodano także autorskie itemy dotyczące motywu charytatywnego (np. „*Oszczędzam, żeby kupować rzeczy znajomym*”). W polskiej wersji kwestionariusz liczył 28 pozycji, mierzących dziewięć motywów oszczędzania: przedsiębiorczości, dumy, zapobiegawczy, rezydualny, chciwości, niezależności, charytatywny, spekulacyjny oraz transakcyjny. Częstość występowania u badanej osoby danego motywu oceniano na podstawie średniej dla wszystkich stwierdzeń wskaźnikowych dla tego motywu. Poszczególne motywy wraz z ich krótką charakterystyką i przykładowymi pozycjami wskaźnikowymi prezentuje Tabela 2.5.

Tabela 2.5. Przykładowe pozycje kwestionariusza „Motywy oszczędzania”

| Motyw | Charakterystyka | Przykładowe pozycje |
|---------------------------|---|--|
| <i>Charytatywny</i> | Oszczędzanie, by móc pomóc innym, w celu podzielenia się pieniędzmi z innymi. | „Oszczędzam, żeby móc dawać pieniądze innym” |
| <i>Chciwości</i> | Oszczędzanie dla przyjemności płynącej z posiadania większej ilości pieniędzy. | „Oszczędzam, bo lubię patrzeć, jak rosną moje oszczędności” |
| <i>Dumy</i> | Oszczędzanie dla satysfakcji z oszczędzania i uzyskania aprobaty (dumy) bliskich osób. | „Oszczędzam, bo lubię, gdy inni są ze mnie dumni”, „Oszczędzam, bo daje mi to satysfakcję” |
| <i>Niezależności</i> | Oszczędzanie, by poczuć się niezależnym od rodziców, móc niezależnie podejmować finansowe decyzje. | „Oszczędzam, bo wtedy nie muszę prosić rodziców o droższe rzeczy, które chcę sobie kupić.” |
| <i>Przedsiębiorczości</i> | Oszczędzanie w celu zainwestowania w coś, co ma przynieść zysk. | „Oszczędzam pieniądze, ponieważ chciał(a)bym zainwestować je w przyszłości w jakiś biznes” |
| <i>Rezydualny</i> | Oszczędzanie na bieżące wydatki; zarządzanie gotówką tak, aby nie wydać wszystkiego naraz. | „Oszczędzam pieniądze, żeby mieć na codzienne wydatki (np. słodycze)” |
| <i>Spekulacyjny</i> | Oszczędzanie dla zysku związanego ze skumulowaniem większej kwoty pieniędzy, np. płynącym z oprocentowania. | „Oszczędzam pieniądze w banku, bo zarabiam wtedy na oprocentowaniu” |
| <i>Transakcyjny</i> | Oszczędzanie na konkretny cel w przyszłości. | „Oszczędzam pieniądze na rzeczy, które są zbyt drogie, żeby je kupić za jedno kieszonkowe” |
| <i>Zapobiegawczy</i> | Oszczędzanie bez konkretnego celu, na wypadek niespodziewanych przyszłych wydarzeń. | „Oszczędzam, żeby mieć pieniądze na wszelki wypadek” |

2.3. Zachowania oszczędnościowe młodzieży

2.3.1. Pojęcie skłonności do oszczędzania

Analizując oszczędzanie pieniędzy badacze przyjmują różne perspektywy, koncentrując się na różnych formach oszczędzania (m.in. korzystaniu z różnorodnych instytucji finansowych), rezultatach zachowań oszczędnościowych (np. poziomie oszczędności) lub też samym procesie oszczędzania (tzn. kolejnych etapach decyzji

oszczędnościowych). Okazuje się jednak, że w przypadku dzieci analizowanie posiadanych przez nie oszczędności nie może być wiarygodnym wskaźnikiem ich zachowań oszczędnościowych, ponieważ oszczędności, którymi dysponują (w szczególności te zgromadzone na kontach bankowych) są często w rzeczywistości zdeponowane przez rodziców, dziadków i innych krewnych, a nie przez same dzieci (Sonuga-Barke i Webley, 1993). Zasoby oszczędnościowe dzieci są zatem wynikiem wielu pojedynczych decyzji oszczędnościowych różnych osób. Dlatego z dużą ostrożnością należy traktować miary zachowań oszczędnościowych dzieci koncentrujące się na posiadanych przez nie zasobach.

Analizując zachowania oszczędnościowe młodzieży warto zwrócić uwagę na aspekt nawykowy tego działania, czyli skłonność do oszczędzania, a nie wydawania pieniędzy. Lunt i Livingstone (1991) w swoich badaniach pokazali, że w analizie zachowań oszczędnościowych ludzi należy zwrócić uwagę nie tylko na posiadane przez nich oszczędności, ale także na ogólną skłonność do oszczędzania pieniędzy wyrażającą się w bieżącej kontroli swoich wydatków. Wyróżnili oni następujące grupy badanych: 1/ osoby oszczędzające, czyli takie, które oszczędzały regularnie i posiadały oszczędności, 2/ osoby nieoszczędzające oraz 3/ osoby nieoszczędzające, ale posiadające oszczędności, wynikające z nadwyżek dochodu nad wydatkami. Badaniami nad skłonnością młodzieży do oszczędzania zajmowała się Otto (2009). Pokazała ona, iż skłonność ta zależy od pewnych postaw wobec oszczędzania (w szczególności postrzegania oszczędzania jako czynności trudnej i wymagającej wiele wysiłku), cech indywidualnych (sumienności) oraz przekonań o własnej skuteczności w odniesieniu do oszczędzania pieniędzy.

W planowanych przeze mnie badaniach w celu wyróżnienia osób oszczędzających i nie oszczędzających poddana zostanie analizie ogólna skłonność młodzieży do oszczędzania. Zmienna ta jest rozumiana jako ogólna tendencja raczej do oszczędzania niż wydawania pieniędzy (nawyk oszczędzania) oraz zdolność danej osoby do odkładania konsumpcji w czasie (por. Wærneryd, 1999).

2.3.2. Narzędzie do pomiaru skłonności do oszczędzania

Otto (2009) skonstruowała narzędzie, mierzące zwyczaje młodzieży związane z oszczędzaniem i wydawaniem pieniędzy, ujmując je jako miarę „ogólnej skłonności do

oszczędzania”. Składało się ono początkowo z sześciu pytań o odmiennych (choć porównywalnych) pięciostopniowych skalach odpowiedzi. Ze względu na nieistotną korelację z pozostałymi pytaniami autorka zdecydowała o odrzuceniu jednej pozycji, zatem ostateczna wersja narzędzia zawierała pięć pytań. Wśród nich znalazły się między innymi takie pozycje: „*Jak zazwyczaj dysponujesz pieniędzmi?*” oraz „*Co zazwyczaj robisz ze swoim kieszonkowym?*”. Przykładowo, w drugim z wymienionych pytań młodzież miała do wyboru następujące odpowiedzi: 1/ wydaję wszystko, 2/ wydaję większość, 3/ część oszczędzam, a część wydaję, 4/ oszczędzam większość, 5/ oszczędzam wszystko oraz 6/ nie dostaję kieszonkowego. Wysoki wynik na tej skali, stanowiący średnią ilość punktów (od 1 do 5; nie uwzględniano bowiem odpowiedzi wskazujących, iż badany nie dostaje kieszonkowego) ze wszystkich pięciu pytań oznaczał dużą skłonność raczej do oszczędzania, niż wydawania pieniędzy. Rzetelność tego narzędzia w badaniach Otto (2009), mierzona współczynnikiem α -Cronbacha była wysoka (α -Cronbacha=0,85, N=279).

Na potrzeby badań prowadzonych w Polsce dokonano tłumaczenia pytań ze skali zaproponowanej przez Otto. Badania pilotażowe (Trzcińska, raport BW 2008) przeprowadzone przy użyciu polskiej wersji tego narzędzia pokazały, że wszystkie pozycje skali korelują z wynikiem ogólnym przynajmniej na poziomie 0,50, a współczynnik α -Cronbacha wynosi 0,83, co potwierdziło zasadność stosowania w badaniach tej miary skłonności do oszczędzania.

2.3.3. Formy zachowań oszczędnościowych

Kolejne, istotne pytanie, odnoszące się do zachowań oszczędnościowych dzieci i młodzieży, dotyczy form, jakie one przyjmują. Dzieci mogą bowiem przechowywać pieniądze w różnych miejscach (w portfelu, w domu), mogą powierzać je rodzicom lub korzystać z usług instytucji finansowych. Maison i Rudzińska (2008) pytały w swoich badaniach dzieci 9-12-letnie o to, gdzie trzymają swoje pieniądze. Najpopularniejszym miejscem przechowywania pieniędzy wśród dzieci w tym wieku, okazały się portfele; prawie 85% badanych trzymała w nich swoje pieniądze. Co piąte dziecko powierzało swoje pieniądze na przechowanie rodzicom, przy czym zdecydowanie częściej czyniły to dzieci młodsze – z III i IV klas szkoły podstawowej. Dzieci przechowywały też swoje

pieniądze w różnych innych miejscach: w skarbonkach, skrytkach, szufladach, szkatułkach.

Rozważając różne formy oszczędzania pieniędzy, badacze analizowali także częstość korzystania przez dzieci i młodzież z usług instytucji finansowych. Na początku transformacji ustrojowej w Polsce Gasparski (1991b) przeprowadził badanie, w którym analizował motywację dzieci do korzystania z bankowych form oszczędzania. W tamtym okresie jedyną instytucjonalną formą oszczędzania, dostępną dzieciom i młodzieży, były nieoprocentowane Szkolne Kasy Oszczędności (korzystało z nich około 30% uczniów szkół podstawowych). Wyniki tego badania pokazały, że banki konstruując odpowiednią ofertę mogą zachęcić dzieci i młodzież do powierzania im swoich oszczędności. Nowsze badania pokazują jednak, że w Polsce stosunkowo niewielki odsetek młodzieży powierza pieniądze instytucjom finansowym. W badaniach Maison i Rudzińskiej (2008) 17,2% dzieci z III-VI klas szkoły podstawowej twierdziło, że przechowują swoje oszczędności w banku, przy czym można przypuszczać, że czyniły to za pośrednictwem rodziców, ponieważ do 13 roku życia dzieci w Polsce nie mogą posiadać własnych kont bankowych. Analizą częstości korzystania z usług banków zajmowała się także Trzcińska (2010). Wyniki jej badań, przeprowadzonych na próbie 296 osób w wieku 13-19 lat, pokazały, że stosunkowo niewielki odsetek młodzieży korzysta w Polsce z usług instytucji finansowych (od 13,5% do 34%). Dla porównania warto zwrócić uwagę na badania zrealizowane w 1999 roku przez Furnhama w Wielkiej Brytanii. Okazało się w nich, że własne konta miało ponad 60% brytyjskich 11-16-latków. Główną przyczyną niskiego poziomu „ubankowienia” polskiej młodzieży może być fakt, że w porównaniu z krajami Europy zachodniej dzieci polskie mają stosunkowo ograniczone możliwości korzystania z banków: aby otworzyć konto muszą one mieć ukończone 13 lat. Młodsze dzieci mogą korzystać jedynie ze Szkolnych Kas Oszczędności (SKO), prowadzonych przez Bank PKO BP i działających głównie w szkołach podstawowych. Dopiero od niedawna bank PKO BP zdecydował się wprowadzić oprocentowanie książeczek SKO, umożliwiając dzieciom osiągnięcie wymiernych zysków z oszczędzania, a także stworzył przyjazną dla dzieci platformę internetową umożliwiającą zarządzanie oszczędnościami. Dzieci korzystające z SKO posiadały w 2007 roku oszczędności średnio na poziomie około 50 PLN (Wielgo, 2008). Młodzież gimnazjalna może, za zgodą rodziców, posiadać konta w „prawdziwych” bankach i korzystać z kart płatniczych; zdecydowana większość banków komercyjnych

posiada specjalną ofertę dla młodzieży w tej grupie wiekowej. Opłaty za korzystanie z tego typu kont są zazwyczaj stosunkowo niewielkie, jednak rachunki przeznaczone dla młodzieży są nisko oprocentowane. Większość banków nie wykazuje wyraźnej inicjatywy i niewiele czyni, aby zachęcić dzieci i młodzież do korzystania z ich usług, prawdopodobnie z powodu, iż najmłodsi klienci są osobami nie przynoszącymi im wymiernych i natychmiastowych zysków. Tylko nieliczne banki biorą pod uwagę kwestię zysków dalekosiężnych, odroczonych w czasie, wynikających z faktu, że dzisiejsi mali klienci w przyszłości – już jako dorośli – mogą stanowić grupę lojalnych i na długo przywiązanych do banku klientów.

Chociaż od czasu badań Gasparskiego (1991b) zdecydowanie zwiększyły się możliwości korzystania przez młodzież z usług banków, to nadal nie można ich uznać za wystarczające. Banki komercyjne działają swobodnie w Polsce od niemalże dwudziestu lat, jednak nadal nie zostały wypracowane programy zachęcające dzieci i młodzież do korzystania z ich oferty. Natomiast tego typu programy są tworzone w większości rozwiniętych krajów (np. w Wielkiej Brytanii, USA, Hiszpanii) i cieszą się tam sporym powodzeniem; banki liczą na przywiązanie młodych klientów w przyszłości, gdy będą już dorośli oraz na wzrost świadomości ekonomicznej młodzieży. Wierzą, że dzięki takim działaniom kształtują się pozytywne nawyki oszczędzania i korzystania z usług instytucji finansowych.

Aby zmienić sytuację w Polsce, należałoby umożliwić młodszym dzieciom korzystanie z banków, ponieważ, jak wskazują badania Jahody (1981, za: Kupisiewicz, 2004) oraz Berti i Bombi (1988) już dzieci 10-11 letnie są w stanie dobrze rozumieć funkcjonowanie banków. Także nowsze badania polskie (Rudzińska-Wojciechowska, Trzcńska i Maison, 2011) pokazują, że dzieci w tym wieku mają sporą wiedzę na temat działania banków. W wielu krajach nie ma dolnego ograniczenia wieku, a oferty banków skierowane do najmłodszych i ich rodziców to usługi połączone z zabawą. W takiej formie nawet dzieci kilkuletnie mogą korzystać z banków, jednocześnie wyrabiając w sobie nawyk oszczędzania. Niewielki odsetek młodzieży posiadającej konta w bankach wynika także ze słabej znajomości instytucji finansowych i braku nawyków korzystania z nich wśród osób dorosłych (rodziców). Badania przeprowadzone przez Gasparskiego (1993) pokazały, że na początku transformacji ponad połowa dorosłych Polaków nie miała żadnych kontaktów z bankami. Wprawdzie obecnie odsetek osób nieposiadających konta

w banku jest niższy i wynosi około 40% (Pentor, 2006), nadal jednak jest on zdecydowanie wyższy niż w krajach zachodnich. Dorosłych cechuje raczej niski poziom przezorności, nieufność wobec banków oraz często brak wiedzy ekonomicznej, skutkujący podejmowaniem naiwnych decyzji i popadaniem w zadłużenie. Socjalizowanie ekonomiczne, które w sposób naturalny rozpoczyna się w rodzinie, jest zatem w znacznym stopniu utrudnione. Stąd też pożądane wydaje się wprowadzenie programów edukacyjnych skierowanych jednocześnie do dzieci, jak i do rodziców.

2.4. Podsumowanie

Uwzględnienie w analizach dotyczących oszczędzania perspektywy psychologicznej spowodowało konieczność szerszego pojmowania tegoż konstruktu jako obejmującego poza zachowaniami i ogólną skłonnością do odraczania konsumpcji także motywów oraz postawy wobec oszczędzania. W niniejszym rozdziale zdefiniowano pojęcia postaw oraz motywów kierujących działaniami oszczędnościowymi, a także zaproponowano narzędzia, którymi można te konstrukty mierzyć. Szerokie spojrzenie na oszczędzanie, w którym to decyzje oszczędnościowe zależą od pewnych psychologicznych zmiennych (postaw i motywów) pozwala lepiej zrozumieć i wyjaśnić istotę tego typu zachowań.

Rozdział 3. Socjalizacja ekonomiczna dzieci i młodzieży

3.1. Ogólne prawidłowości socjalizacji ekonomicznej

Socjalizacja jest definiowana ogólnie jako proces, w którym jednostka uczy się działania w społeczeństwie (Brim, 1966). Na drodze socjalizacji ludzie uczą się podstaw interakcji społecznych, poznają społeczne normy postępowania i nabywają umiejętność podejmowania różnorodnych ról społecznych. Dzięki socjalizacji dziecko staje się istotą społeczną, a proces ten trwa przez całe życie, przy czym początkowo agentami socjalizacji są przede wszystkim rodzice, a w późniejszych okresach życia inne grupy społeczne (np. rówieśnicy) i instytucje (np. szkoła). Socjalizacja ekonomiczna jest według badaczy pojęciem odnoszącym się do wszystkich procesów, dzięki którym dziecko zdobywa umiejętność rozumienia otaczającego je świata gospodarczego oraz uczy się działania w nim. Przyjmując szerokie rozumienie tego pojęcia, Roland-Lévy (2004) określa socjalizację ekonomiczną jako proces obejmujący przyswajanie przez dziecko wiedzy pojęciowej, umiejętności, opinii, postaw, wartości oraz poznawczych reprezentacji różnych elementów systemu ekonomicznego. Proces ten obejmuje także zdolność podejmowania działań ekonomicznych w zależności od panujących warunków społecznych. Nabywanie wiedzy ekonomicznej, pogłębianie znajomości praw rządzących światem gospodarki oraz umiejętności pełnienia różnych ról społecznych w tym świecie jest procesem, który rozpoczyna się już we wczesnym dzieciństwie i trwa w zasadzie przez całe życie człowieka. Stąd też jednym z ważniejszych celów psychologii ekonomicznej jest badanie procesu socjalizacji ekonomicznej (Goszczyńska, 2010).

Socjalizacja ekonomiczna jest przez badaczy traktowana jako istotny element rozwoju poznawczego i społecznego, który prowadzi do zrozumienia przez dziecko zasad działania systemu ekonomicznego a także podejmowania w nim samodzielnych działań (Goszczyńska, 2010). Analizowanie procesów socjalizacji ekonomicznej wydaje się niezwykle istotne z przynajmniej dwóch powodów. Pierwszy z nich dotyczy kształtowania się w dzieciństwie nawyków związanych z konsumpcją i planowaniem wydatków, oszczędzaniem, działaniami przedsiębiorczymi czy też ubezpieczeniowymi. Drugi istotny powód analizowania procesów socjalizacji ekonomicznej jest związany z planowaniem przez różnorodne instytucje (szkoły, fundacje) programów edukacji ekonomicznej. Wczesne inicjatywy edukacyjne przyczyniają się do wzrostu wiedzy oraz świadomości

konsumenckiej, dzięki czemu młodzi klienci mogą stać się bardziej odporni na perswazyjne przekazy reklamowe i dokonywać wyborów ekonomicznych zgodnie z obowiązującymi zasadami, normami społecznymi oraz własnymi przekonaniami (Goszczyńska, Kołodziej i Trzcńska, 2012)

Rozważania i badania na temat socjalizacji ekonomicznej nie mogą być oczywiście oderwane od prawidłowości ogólnego rozwoju dziecka. Badacze procesów socjalizacji ekonomicznej wskazują, że jest to proces przebiegający dwutorowo, obejmujący jednocześnie rozwój poznawczy i społeczny (por. Bromboszcz, 1994; Kupisiewicz, 2004). Dlatego też badacze analizujący socjalizację ekonomiczną dzieci często odwołują się do teorii rozwoju poznawczego Piageta oraz teorii społecznego uczenia się Alberta Bandury (Roland-Lévy, 2004). Poniżej zostaną krótko przytoczone główne twierdzenia tych teorii.

Piaget (1966) opisał cztery główne stadia rozwoju intelektualnego, w których dziecko dzięki włączaniu nowych informacji do już ukształtowanych schematów poznawczych (asymilacja) oraz dzięki zmianom istniejących schematów (akomodacja) rozwija swoje struktury poznawcze. Wyróżnił on sekwencję następujących po sobie etapów: od inteligencji sensomotorycznej (0-2 r.ż), poprzez stadium inteligencji przedoperacyjnej (2-6 r.ż) i stadium operacji konkretnych (6-12 r. ż), aż do stadium operacji formalnych (12-15 r.ż). Według Piageta rozwój poznawczy przebiega podobnie jak rozwój inteligencji, a podstawową jednostką inteligentnego zachowania się jest schemat. Jest on sposobem organizowania nabywanego doświadczenia, wykorzystuje się go jako podstawę różnego rodzaju działań. Model rozwoju inteligencji stworzony przez Piageta na podstawie wielu badań prezentuje kolejne stadia, w których dziecko w różny sposób adaptuje się do nowych dla niego sytuacji. Podobne podejście prezentują także niektórzy badacze procesów rozwoju ekonomicznego, wskazując na kolejne, następujące po sobie stadia w poziomie myślenia o ekonomii i zjawiskach z nią związanych. Przykładowo, Jahoda (1979) oraz Burriss (1983) wyróżnili na podstawie swoich badań kolejne etapy rozumienia przez dzieci takich zagadnień i pojęć ekonomicznych jak pieniądze, własność, wymiana towarowo-pieniężna, bank, czy też praca.

Bazując na teorii Piageta i wyróżnionych przez niego stadiach rozwoju, Berti i Bombi (1988) scharakteryzowały, na podstawie wyników swoich badań dotyczących rozwoju myślenia ekonomicznego dzieci, stadia rozwoju rozumienia zjawisk ekonomicznych. Ustaliły one, że dzieci do 6 roku życia znajdują się w stadium

preekonomicznym, kiedy to posiadają pewną podstawową wiedzę na temat różnych elementów gospodarki znanych im z doświadczenia, takich jak sklep czy pieniądze, jednak nie dostrzegają zależności pomiędzy nimi i nie tworzą spójnych systemów wiedzy. Kolejne stadium rozwoju wiedzy ekonomicznej u dzieci autorki nazwała stadium intuicyjnym. Wkraczają w nie dzieci w wieku 6-7 lat i w tym okresie zaczynają rozumieć zależności istniejące pomiędzy różnymi zjawiskami i obiektami ekonomicznymi (np. towar-cena, praca-płaca). W stadium operacji konkretnych (7-10 rok życia) następuje wzbogacenie wiedzy o dotychczas znanych im obiektach i zjawiskach ekonomicznych (np. pieniądze, zakupy) oraz poszerzenie jej o nowe elementy (np. prawa własności, płacenie podatków, funkcje banków). Dzieci pomiędzy jedenastym a czternastym rokiem życia najczęściej są w stanie łączyć elementy posiadanej wiedzy ekonomicznej w spójny, całościowy system, czyli według klasyfikacji opracowanej przez Berti i Bombi wkraczają w stadium operacji formalnych.

Prowadzone w perspektywie piagetowskiej badania pokazują najczęściej to, w jaki sposób dzieci stają się coraz bardziej podobne w swoim myśleniu ekonomicznym do osób dorosłych, bardziej dojrzałe i racjonalne. Najczęściej jednak badacze socjalizacji ekonomicznej koncentrują się na świecie ekonomicznym osób dorosłych i włączają do swoich badań takie aspekty, które ewidentnie są związane z „ekonomią dorosłych”, co można zauważyć np. w badaniach Burrisa (1983). Badania te wyjaśniają nam co dzieci na poszczególnych etapach swojego rozwoju wiedzą o świecie ekonomicznym dorosłych, jednak nie pokazują, czy i jak dzieci same potrafią podejmować działania ekonomiczne. Zwracając na to uwagę, Webley i Lea (1993) zaproponowali, iż badacze powinni bardziej koncentrować się na rzeczywistym świecie dziecięcej ekonomii, uwzględniając te zachowania ekonomiczne, które faktycznie dotyczą dzieci, oraz na różnicach jakościowych, jakie występują w tych zachowaniach pomiędzy dorosłymi i dziećmi. Stąd też istotne wydaje się analizowanie między innymi oszczędzania pieniędzy przez dzieci i młodzież przy założeniu, że jest to zachowanie przynajmniej częściowo jakościowo inne, niż u osób dorosłych.

Perspektywa piagetowska traktuje rozwój myślenia ekonomicznego jako konsekwencję dojrzewania poznawczego (Goszczyńska, Kołodziej i Trzcińska, 2012). Piaget jednak wyraźnie wskazywał na fakt, iż rozwój inteligencji nie jest jedynie automatycznym nabywaniem pewnych zdolności, ale wymaga także interakcji dziecka z

otoczeniem: przedmiotami i osobami (Wojciechowska, 2007). Trudno zatem sobie wyobrazić rozwój wiedzy ekonomicznej bez społecznych relacji z innymi ludźmi i instytucjami (np. edukacyjnymi lub finansowymi).

Druga teoria, do której chętnie odwołują się badacze procesów socjalizacji ekonomicznej – teoria społecznego uczenia się (Bandura, 2007), podkreśla wagę bodźców środowiskowych w uczeniu się nowych zachowań. Oczywiście dziecko ma z reguły ograniczone możliwości korzystania z instytucji ekonomicznych, takich jak np. banki; dlatego duży wpływ na rozwój wiedzy i umiejętności związanych z gospodarką mają interakcje z rodzicami, szkoła czy telewizja. Poprzez obserwację codziennych zachowań rodziców, czy też oglądanie programów telewizyjnych (zarówno tych edukacyjnych, jak i bajek oraz seriali) dzieci uczą się ekonomii. W swojej teorii Bandura podkreślał właśnie to, że znaczna część zdobywanej przez nas wiedzy jest efektem obserwowania innych ludzi (modeli społecznych) i zapamiętywania ich zachowań. Zaobserwowane i zapamiętanie przez nas zachowania innych osób stają się w przyszłości wskazówką dla naszych własnych działań. W takim ujęciu wyraźnie zaznacza się poznawcze podejście Bandury do zdobywania przez dzieci nowej wiedzy i umiejętności. Z drugiej strony teoria społecznego uczenia się uwzględnia podejście behawioralne, w którym uczenie jest związane ze wzmocnieniami oraz karami. Według Bandury pozytywne konsekwencje podejmowanych przez dzieci działań wzmacniają te zachowania, a konsekwencje negatywne powodują ich wygasanie. Jednocześnie dzieci odgrywają w tym procesie aktywną rolę, ponieważ nie tylko są odbiorcami bodźców ze środowiska, ale też aktywnie swoim zachowaniem to środowisko kształtują.

Przedstawiony powyżej kontekst teoretyczny badań nad socjalizacją ekonomiczną, uwzględniający ogólne prawidłowości rozwoju dzieci i młodzieży pozwala zaprezentować w kolejnej części pracy wyniki polskich badań dotyczących nabywania wiedzy i umiejętności ekonomicznych. Jednocześnie zaprezentowane w niniejszym rozdziale badania stanowią podstawę do zrozumienia wyników badań nad dziecięcym i młodzieżowym oszczędzaniem, opisanych w rozdziale czwartym.

3.2. Przegląd badań dotyczących socjalizacji ekonomicznej

Początki zainteresowania problematyką wiedzy o zasadach funkcjonowania gospodarki i uczestnictwa dzieci oraz młodzieży w świecie ekonomicznym sięgają lat pięćdziesiątych ubiegłego wieku (m.in. Strauss, 1952; Danzinger, 1958), a ich rozkwit nastąpił w latach osiemdziesiątych (m.in. Furth, 1980; Berti i Bombi, 1988; Burris, 1983). Nowsze badania prowadzili między innymi: Furnham (1999a, 1999b, 2001), Otto, Schots, Westerman i Webley (2006) oraz Nyhus i Webley (2007). Polska historia badań dotycząca tego nurtu psychologii ekonomicznej jest znacznie krótsza i uboższa; pierwsze badania przeprowadzono w latach osiemdziesiątych i na początku 90-tych (Gasparski, 1991a, 1991b), a więc wtedy, gdy rozpoczęła się transformacja polskiej gospodarki. Od tamtej pory powstały jedynie nieliczne prace (m.in. Goszczyńska, 1996; Kupisiewicz, 2004) dotyczące wiedzy i zachowań ekonomicznych polskich dzieci. Brak współczesnej, aktualnej wiedzy z zakresu rozumienia przez dzieci zjawisk ekonomicznych sprawia, że tak ważne jest prowadzenie badań poświęconych tej problematyce.

Zakres tematyczny badań nad socjalizacją ekonomiczną prowadzonych w krajach zachodnich jest bardzo szeroki. Ich wyniki pozwalają lepiej zrozumieć dziecięce przekonania i zachowania ekonomiczne oraz przyczyniają się do identyfikacji głównych czynników sprzyjających wzbogacaniu wiedzy oraz ewolucji aktywności ekonomicznej w miarę dojrzewania. Problemy socjalizacji ekonomicznej, analizowane przez psychologów, można podzielić na kilka podstawowych obszarów (Goszczyńska i in. 2012):

- 1/ pojęcie pieniądza oraz jego znaczenia w transakcjach wymiany (kupna i sprzedaży), a także inne formy posługiwania się pieniędzmi, takie jak oszczędzanie, czy też korzystanie z usług banków,
- 2/ pojęcie posiadania i własności oraz wiążąca się z nimi potrzeba ubezpieczania się, a także zagadnienia dotyczące nierówności społecznych i płacenia podatków,
- 3/ aktywność zawodowa i bezrobocie.

Z punktu widzenia celów niniejszej pracy istotny wydaje się przede wszystkim pierwszy z wymienionych wyżej obszarów badawczych, jednakże w celu ukazania całościowego procesu socjalizacji ekonomicznej dzieci i młodzieży w kolejnych częściach pracy zostaną krótko omówione podstawowe ustalenia badaczy dotyczące także pozostałych dwóch obszarów. Jednocześnie, ze względu na fakt, iż polskie badania nad

socjalizacją ekonomiczną zostały zapoczątkowane zdecydowanie później niż badania w krajach zachodnich, poniżej zaprezentowane zostaną główne kierunki i ustalenia badaczy z tych krajów.

3.2.1. Rozumienie pojęcia „pieniądz” i posługiwanie się pieniędzmi

Badania dotyczące rozumienia pojęcia *pieniądz* są stosunkowo najliczniejsze, ponieważ wiedza czym jest pieniądz i jaka jest jego rola w wymianie towarowo-pieniężnej stanowi podstawę rozwoju ekonomicznego jednostki. W większości z tych badań autorzy próbowali wskazać, odwołując się do teorii rozwoju poznawczego Piageta, na pewne stadia rozwoju rozumienia pojęcia *pieniądz*.

Strauss (1952, za: Berti i Bombi, 1988) prowadził wywiady z dziećmi w wieku od 4 do 12 lat i na podstawie wyników wyróżnił stadia rozwoju rozumienia pojęcia *pieniądz* i jego roli w transakcjach wymiany. Dzieci 3-4-letnie wykazywały zupełny brak zrozumienia tego pojęcia, natomiast dzieci 4-5-letnie osiągały poziom pierwszy, na którym rozumiały już, że pieniądze służą do płacenia i są konieczne, aby coś kupić. W tym wieku dzieci rozróżniały już poszczególne monety, ale uważały, że za jeden przedmiot trzeba zapłacić jedną monetę. Na poziomie 2, osiąganym przez 5-6-latkę, dzieci rozumieją co znaczy cena, ale nie wiedzą jeszcze czym jest reszta i twierdzą, że w sklepie należy mieć dokładnie tyle pieniędzy, ile kosztuje towar. Dzieci 6-8-letnie osiągają kolejny poziom rozwoju, na którym mają świadomość tego, że sprzedawcy można dać więcej pieniędzy i otrzymać od niego resztę. Ostatni, czwarty poziom rozwoju osiągają dzieci 8-12-letnie, posiadając pełną znajomość systemu monetarnego i zasad transakcji wymiany. Podobne stadia rozwoju rozumienia pojęcia *pieniądz* zaobserwował w swoich badaniach Furth (1980, za: Bromboszcz 1994). W pierwszym stadium trwającym do 5-6 roku życia dzieci traktują płacenie jako pewien rytuał lub obowiązek, wykazując tym samym niezrozumienie istoty transakcji wymiany. Na kolejnym etapie dzieci uświadamiają sobie, że właściciele sklepów też muszą zapłacić za towary, jednak do 10 roku życia nie potrafią wyjaśnić pojęcia zysku. Dopiero w wieku około 11-12 lat dzieci opanowują wszystkie typy wymiany i rozumieją czym jest zysk.

Niezwykłe istotny wkład w rozwój wiedzy o dziecięcym pojmowaniu pieniędzy wniosły włoskie badaczki Berti i Bombi (1988). Przeprowadziły one eksperyment, w którym dzieci otrzymywały do identyfikacji różne monety i banknoty, miały za zadanie

uporządkowanie ich i określenie co można za nie kupić. Dzieci pełniły też na zmianę rolę sprzedawcy i klienta sklepu. Analiza wyników badań pozwoliła znacząco wzbogacić wnioski sformułowane przez wcześniejszych badaczy, wskazując na następujące po sobie stadia rozwoju rozumienia pojęcia pieniądza:

- Poziom 0 – brak jakiejkolwiek wiedzy na temat pieniędzy.
- Poziom 1 – uświadomienie sobie konieczności płacenia za towary w sklepie, przy czym dzieci są zazwyczaj przekonane, że za jedną monetę kupuje się jeden przedmiot i nie rozumieją istoty reszty.
- Poziom 2 – dostrzeżenie różnic pomiędzy różnymi rodzajami pieniędzy i świadomość, że za niektóre pieniądze (np. monety) nie można wszystkiego kupić.
- Poziom 3 – zrozumienie, że kwota dawana sprzedawcy powinna odpowiadać cenie towaru oraz dostrzeganie różnic pomiędzy różnymi kwotami pieniędzy wynikających nie tylko z ich właściwości fizycznych (np. moneta vs banknot), a także z kryterium ilościowego.
- Poziom 4 – uświadomienie sobie, że za towar należy zapłacić jego dokładną cenę, w przeciwieństwie do wcześniejszego stadium, na którym można było zapłacić więcej pieniędzy i nie wiązało się to z wydaniem reszty. Nadal jednak dzieci nie rozumieją dlaczego tylko czasami sprzedawca wydaje resztę.
- Poziom 5 – zrozumienie idei reszty służącej wyrównaniu nadwyżki kwoty zapłaconej względem ceny towaru.

Badania Berti i Bombi (1988) wskazują, że dla ustalenia czy dzieci w pełni rozumieją pojęcie pieniądza ważne jest także określenie jak rozróżniają one poszczególne monety i banknoty. Kwestię tę podjęli w swoich badaniach w Wielkiej Brytanii Furnham i Weissman (Furnham, 1986). Wyniki prowadzonych przez nich analiz pokazały, że do około piątego roku życia dzieci mają małą wiedzę o wartościach monet: prawie 50% z nich nie zwraca uwagi na ich różne wartości i dopiero dzieci 9-10-letnie bezbłędnie rozpoznają nominały pieniędzy.

W toku socjalizacji ekonomicznej, poza rozumieniem roli pieniądza w wymianie towarowo-pieniężnej, zmienia się także rozumienie źródeł pochodzenia pieniędzy. Badania Berti i Bombi (1988) pokazują, że dzieci przechodzą przez kilka faz w ewolucji swoich poglądów na ten temat. Początkowo, dzieci 3-5 letnie, są przekonane, że rodzice (a przede wszystkim ojciec) zawsze mają pieniądze i nie dostrzegają związku pomiędzy pracą a

posiadaniem pieniędzy. W wieku 5-7 lat dzieci rozumieją już, że każdy zawód jest opłacany (nawet strażacy, którzy wypełniają pewną „misję społeczną”), uważają, że pieniądze można też pozyskać z reszty w sklepie lub też bez żadnych ograniczeń wypłacić je z banku. Dopiero po 8 roku życia dzieci rozumieją, że jedynym sposobem pozyskiwania pieniędzy jest praca zawodowa.

Zrozumienie pojęcia pieniądza jest w opinii większości badaczy kluczowym elementem w rozwoju ekonomicznym dzieci. Badania w tym obszarze nie dotyczą jednak wyłącznie analizy poszczególnych etapów w rozwoju rozumienia tego pojęcia, ale także koncentrują się na sposobach posługiwania się przez młodych ludzi pieniędzmi (np. oszczędzaniu, korzystaniu z banków, zachowaniach konsumenckich).

Oszczędzanie jest umiejętnością złożoną i trudną, gdyż wymaga myślenia o przyszłości i planowania, co jest szczególnie trudnym zadaniem dla dzieci. Badania psychologów ekonomicznych nad dziecięcym oszczędzaniem są nieliczne i dotyczą przede wszystkim prób wyjaśnienia uwarunkowań zachowań oszczędnościowych. Najczęściej badacze ci wskazują na rolę zmiennych demograficznych, psychologicznych oraz socjalizacyjnych w podejmowaniu działań i w poglądach na temat oszczędzania. Ze względu na to, iż tematyka niniejszej pracy dotyczy oszczędzania, dokładny przegląd badań prowadzonych w tym zakresie zostanie przedstawiony w osobnym rozdziale (Rozdział 4).

Posługiwanie się pieniędzmi wiąże się też w obecnych czasach praktycznie nierozzerwalnie z korzystaniem z usług instytucji finansowych, w tym przede wszystkim banków. W 1981 roku równolegle badania nad rozumieniem przez dzieci funkcjonowania banków prowadzili Jahoda (w Wielkiej Brytanii) oraz Berti i Bombi (we Włoszech) (Berti i Bombi, 1988). Jahoda wyróżnił w rozwoju poznawczym dziecka kilka następujących po sobie etapów rozumienia działania banków. Stwierdził on, że dzieci przechodzą stopniowo od pojmowania banku jako miejsca, gdzie wyłącznie przechowuje się pieniądze, poprzez zrozumienie czym jest oprocentowanie depozytów, następnie oprocentowanie kredytów, dochodząc wreszcie do zrozumienia, że banki to instytucje finansowe, których celem jest tworzenie zysku. Podobne wyniki otrzymały w swoich badaniach Berti i Bombi (1988). Na podstawie wywiadów przeprowadzonych z dziećmi zidentyfikowały one sześć kolejnych etapów rozumienia funkcjonowania banków:

- Poziom 0: brak wiedzy;
- Poziom 1: bank jako źródło pieniędzy; z banku ludzie mogą bez ograniczeń brać pieniądze;
- Poziom 2: bank jako super-sejf; bank ma chronić pieniądze przed kradzieżą lub zgubieniem, zdaniem dzieci z banku wypłaca się tyle, ile się do niego wpłaciło;
- Poziom 3: bank jako miejsce, w którym można pożyczyć pieniądze; dzieci wiedzą, że bank jest miejscem, z którego można pożyczyć pieniądze, ale na tym etapie dzieci nie mają świadomości ich oprocentowania;
- Poziom 4: istnieje świadomość wykorzystania wkładów dla udzielania kredytów; dziecko zaczyna zdawać sobie sprawę z tego, że źródłem kredytów są m.in. depozyty bankowe;
- Poziom 5: świadomość, że bank jest instytucją tworzącą zysk.

Wywiady przeprowadzone z dziećmi przez Berti i Bombi pokazały, że większość włoskich 5-6-latków ma jeszcze niewielką wiedzę na temat banków (osiągają poziom 0-3), ale już większość 9-10-latków jest na poziomie trzecim lub wyższym, a większość 14-latków jest przynajmniej na poziomie czwartym.

3.2.2. Posiadanie i własność oraz nierówności społeczne

W toku socjalizacji ekonomicznej ważne jest także zrozumienie szeregu zagadnień, które choć są w pewien sposób związane z pieniędzmi, to jednak obejmują szerszy zasięg pojęciowy. Wśród nich badacze zwracają szczególną uwagę na rozumienie przez dzieci pojęć posiadania i własności a także, związaną z posiadaniem dóbr, koniecznością ubezpieczania niektórych z nich. Z własnością i stanem posiadania w szerszym kontekście łączą się także zagadnienia dotyczące nierówności społecznych i związanych z nimi zjawisk bogactwa i biedy, a także płacenie podatków, zróżnicowanych pod względem ich wysokości.

Badania przeprowadzone przez Berti (1982, za: Furnham, 1986) pokazały, że dzieci początkowo (w wieku przedszkolnym) uważają, że właścicielem danego przedmiotu jest osoba, która ma z nim najbliższy kontakt fizyczny. Trudno jest zatem dzieciom odróżnić swoją własność od własności innych dzieci, co nieuchronnie prowadzi do konfliktów z rówieśnikami. Dzieci stopniowo uczą się rozróżniania między użyciem jakiejś zabawki a byciem jej właścicielem, potem odróżniania swojej własności od własności innych, a przez

interakcje z innymi uczą się otrzymywania, dawania, pożyczania i dzielenia się różnymi dobrami (Berti i Bombi, 1988).

Badania dotyczące pojmowania przez dzieci pojęć posiadania i własności opisała także Furby (1980, za: Stacey, 1982). Wywiady przeprowadzone w grupie 280 dzieci izraelskich i amerykańskich (w wieku od 5 do 15 lat) doprowadziły badaczkę do określenia pewnych etapów w rozumieniu analizowanych pojęć. Najmłodsze dzieci łączyły posiadanie przede wszystkim z poczuciem radości. Dzieci dziesięcioletnie nadal zwracały uwagę na pozytywne emocje związane z posiadaniem, ale łączyły także to pojęcie z potrzebami, czyli odczuwanymi przez jednostkę brakami wymagającymi zaspokojenia. Młodzież natomiast wyraźnie twierdziła, że posiadanie wiąże się ze statusem społecznym oraz poczuciem siły.

Z posiadaniem niektórych dóbr wiąże się kwestia ich ubezpieczenia. Jest to zagadnienie, z którym dzieci stykają się rzadko, dlatego też niewiele jest badań dotyczących tego tematu. Jednym z nielicznych jest badanie Roland-Lèvy i Lassarre (1989, za: Roland-Lèvy, 2004), w którym badaczki pokazywały dzieciom zdjęcia różnych przedmiotów i pytały, czy rzeczy przedstawione na obrazkach należy, można lub nie można ubezpieczyć. Już najmłodsi uczestnicy badania (siedmiolatkowie) zdawali sobie sprawę, z konieczności ubezpieczenia niektórych cennych przedmiotów oraz korzystania z ubezpieczenia zdrowotnego i emerytalnego. Dzieci odróżniały ubezpieczenia obowiązkowe (np. emerytalne) od ubezpieczeń pożytecznych, choć dobrowolnych (np. domu); miały także świadomość, iż nie wszystko da się ubezpieczyć (np. dobre oceny).

Różnice w stanie posiadania i własności prowadzą do pojawiania się nierówności społecznych. Badacze analizowali przekonania dzieci na temat sprawiedliwości pojawiających się w społeczeństwie nierówności i sposoby wyjaśniania przyczyn bogactwa i biedy. Leahy (1983, za: Bromboszcz, 1994) na podstawie wywiadów z dziećmi z czterech grup wiekowych (6, 10, 14 i 17 lat) sformułował model rozwoju pojęcia klasy społecznej w umyśle dzieci i młodzieży. Wyniki jego badań pozwoliły określić jak na każdym etapie rozwoju młodzi ludzie postrzegają różnice w stanie posiadania osób z różnych klas społecznych oraz jak je próbują wyjaśniać. Na pierwszym etapie (w wieku 6-11 lat) dzieci stosują w opisie osób biednych i bogatych pojęcia peryferyczne: zwracają przede wszystkim uwagę na cechy zewnętrzne tych osób (np. wygląd) a nie starają się zrozumieć przyczyn nierówności w stanie posiadania. Dzieciom w tym wieku, wydaje się,

że najlepszym sposobem poprawienia statusu osób biednych jest pomaganie im poprzez dawanie pieniędzy. Starsze dzieci, w wieku 11-14 lat, zaczynają stosować w opisie biednych i bogatych pojęcia psychologiczne, przypisując im różne uczucia, motywacje i sposoby myślenia. Na tym etapie nierówności społeczne są związane z ilością i jakością wykonywanej pracy, wykształceniem i inteligencją, co oznacza iż w przekonaniu dzieci bogaci zasługują na to co posiadają, a biedni sami odpowiadają za swój stan. Według dzieci na tym etapie rozwoju, osoby biedne mogą poprawić swoje położenie przede wszystkim podnosząc kwalifikacje i podejmując dodatkowe prace. Ostatnie, trzecie stadium wyróżnione przez Leahy, dotyczy młodzieży 14-17-letniej. Charakterystyczne dla niego jest używanie pojęć socjocentrycznych; na tym etapie młodzi ludzie, opisując nierówności społeczne zwracają uwagę na różnice w szansach życiowych i mają świadomość trudności związanych z próbami poprawy statusu oraz zmianą klasy społecznej (przejściem z niższej do wyższej).

Badania przeprowadzone przez Furnhama (1982) pokazały, że postrzeganie i wyjaśnianie przez młodzież takich zjawisk jak bieda i bogactwo, nie zależą jedynie od wieku, ale przede wszystkim od przynależności do określonej klasy społecznej i dotychczasowych doświadczeń życiowych. Okazało się bowiem, iż uczniowie brytyjscy należący do klasy średniej częściej wyjaśniali biedę i bezrobocie w kategoriach indywidualistycznych, obwiniając biednych za ich sytuację i wskazując jako przyczyny m.in. alkoholizm czy lenistwo. Z kolei młodzież pochodząca z rodzin robotniczych częściej stosowała wyjaśnienia społeczne (np. brak dobrych szkół, czy brak przemysłu).

Kwestie dotyczące biedy i bogactwa są nierozdzielnie związane z pojęciem podatków, przy pomocy których współczesne państwa starają się regulować poziom nierówności społecznych. Ten temat także stał się przedmiotem zainteresowania badaczy socjalizacji ekonomicznej, a zatem podjęto próby opisanie poglądów dzieci dotyczących płacenia podatków. W projekcie badawczym opracowanym przez Leiser, Roland-Lèvy i Sevón (1990) pytano dzieci 8-, 12- i 14-letnie z kilkunastu krajów (m.in. Danii, Austrii i Stanów Zjednoczonych) o to „*Co by się stało, gdyby nie było podatków?*”. Odpowiedzi uzyskane w Danii (Lyck, 1990), pokazały, że wraz z wiekiem dzieci coraz częściej dostrzegały negatywne konsekwencje zniesienia podatków wiążące się z utratą dostępu do pewnych dóbr publicznych. Porównanie wyników amerykańskich i austriackich pokazało jednak, iż w różnice w rozumieniu konsekwencji płacenia podatków są uwarunkowane

kulturowo. Młodsze dzieci amerykańskie częściej uważały zniesienie podatków za dobre, koncentrując się na perspektywie jednostki, a starsze dzieci amerykańskie dostrzegały przede wszystkim negatywne konsekwencje zniesienia podatków. Z kolei młodzi Austriacy częściej wskazywali na zarówno pozytywne jak i negatywne skutki likwidacji podatków, analizując problem jednocześnie z perspektywy płatnika jak i całego społeczeństwa.

Na odmienne poglądy dzieci dotyczące podatków, związane z różnicami kulturowymi, zwróciła także uwagę Roland-Lévy (1990). W jej badaniach okazało się, iż dzieci francuskie lepiej rozumiały potrzebę płacenia podatków niż dzieci algierskie, co badaczka wiązała z odmiennymi doświadczeniami dzieci: o ile w kulturze francuskiej powszechne było unikanie płacenia podatków, to w Algierii nie było takiej możliwości, gdyż podatek był pobierany bezpośrednio od wynagrodzenia, a źródła tego podatku wywodziły się z religii islamskiej (podatek koraniczny).

3.2.3. Aktywność zawodowa i bezrobocie

Dzieci i młodzież mają ograniczony kontakt bezpośredni z pracą i zarabkowaniem, jednak dość wcześnie poprzez obserwację otoczenia kształtują swoje aspiracje i preferencje zawodowe. Preferencje te są utrwalane przez rodziców i wychowawców, którzy często stereotypowo przydzielają inne prace dziewczynkom, a inne chłopcom (Goszczyńska i in. 2012). Powoduje to, iż dość wcześnie ujawniają się różnice między płciami dotyczące aspiracji zawodowych. Bryant i Corder-Bolz (1978, za: Lea, Tarpy i Webley, 1987), przeprowadzili badanie, którego wyniki wskazywały, iż obserwowanie przez siedmioletnie dziewczynki reklam prezentujących kobiety w nietypowych dla nich zawodach (np. spawacz, taksówkarz) istotnie zmieniało ich preferencje zawodowe: częściej wybierały one dla siebie (w dalszej eksperymentalnej części badania) zawody nietypowe. Wynik ten dowodzi kluczowej roli, jaką odgrywa w kształtowaniu aspiracji zawodowych obserwacja otoczenia.

Badaczy socjalizacji ekonomicznej dzieci interesowało także postrzeganie przez dzieci bezrobocia. Despierre i Sorel (1979, za: Lea i in. 1987) pokazali w swoich badaniach, że dzieciom 11-12-letnim trudno jest odróżnić od siebie różne sytuacje niepracowania: bezrobocie od emerytury, czy też urlopu. Ta grupa badanych przy ustalaniu

przyczyn bezrobocia wskazywała najczęściej na cechy fizyczne i moralne bezrobotnego. Młodzież 15-16-letnia wyjaśniała bezrobocie w sposób bardziej złożony i ogólny, wskazując na różnorodne uwarunkowania tego zjawiska, a cechy osób bezrobotnych (np. lenistwo) traktowała często jako skutek, a nie przyczynę braku pracy. Podobne wyniki uzyskali w swoich badaniach Webley i Wrigley (1983, za: Lea i in. 1987), wskazując, iż wraz z wiekiem dzieci stają się coraz bardziej świadome przyczyn i następstw bezrobocia. Z wiekiem rozumienie bezrobocia staje się bardziej abstrakcyjne i globalne, zjawisko to jest wyjaśniane czynnikami losowymi i społecznymi, a nie jedynie osobowymi.

3.3. Najnowsze polskie badania dotyczące wiedzy i aktywności ekonomicznej dzieci i młodzieży

Ze względu na kulturowe i socjalizacyjne uwarunkowania zachowań ekonomicznych oraz szczególne doświadczenia ekonomiczne Polski (transformacja ustrojowa) istotne jest zwrócenie uwagi na badania socjalizacji ekonomicznej w Polsce. Badania te pozwalają z jednej strony na charakterystykę procesu nabywania wiedzy ekonomicznej przez dzieci i młodzież, a z drugiej strony na porównanie uzyskanych wyników z pracami z innych krajów. W polskich badaniach socjalizacji ekonomicznej można wskazać dwa nurty: pierwszy analizujący strukturę i elementy wiedzy ekonomicznej młodych ludzi i drugi, dotyczący aktywności ekonomicznej dzieci i młodzieży. Badacze starają się także nie tylko opisywać te dwa aspekty socjalizacji ekonomicznej, ale także próbują wyjaśniać czym są one uwarunkowane: analizują wpływ rodziców i wychowawców, programów edukacyjnych czy też reklamy na wiedzę i zachowania ekonomiczne. Poniżej zostaną zaprezentowane skrótowo ustalenia polskich badaczy zajmujących się socjalizacją ekonomiczną dzieci i młodzieży w ostatnich latach.

Szeroko zakrojone badania dotyczące rozumienia pojęcia *pieniądz*, umiejętności jego rozróżnienia spośród innych, podobnych przedmiotów oraz posługiwania się nim w realnych sytuacjach rynkowych przeprowadziła Kupisiewicz (2004). Badaczka ta pokazała, iż dzieci w wieku 8-9 lat potrafią już wskazać pracę zawodową jako główne źródło pieniędzy, odróżnić pieniądze spośród innych przedmiotów i są w stanie prawidłowo posłużyć się nimi w sytuacjach kupna – sprzedaży (np. obliczyć odpowiednią ilość gotówki oraz prawidłową resztę). Kompetencje z zakresie posługiwania się pieniędzmi były jednocześnie pozytywnie skorelowane z wiekiem oraz, co niezwykle

istotne z punktu widzenia rodziców i opiekunów, z otrzymywaniem przez dzieci kieszonkowego.

Polskie badania dotyczące rozumienia funkcjonowania i roli banków opisała Rudzińska-Wojciechowska ze współpracownikami (2011). Ich wyniki pokazały, iż, podobnie jak w przypadku wiedzy o pieniądzu, dzieci gromadzą wiedzę dotyczącą bankowości stopniowo, od lat przedszkolnych, dochodząc do pełnego rozumienia zasad funkcjonowania banku, jako instytucji uzyskującej dochód z udzielanych pożyczek w wieku 11-12 lat. Jednocześnie współcześnie polskie dzieci szybciej osiągają pełne zrozumienie działań banków niż badane pod koniec lat 80. dzieci włoskie (Berti i Bombi, 1988), chociaż z dużym prawdopodobieństwem można przypuszczać iż w wyniku zmian cywilizacyjnych poziom wiedzy ekonomicznej w krajach zachodniej Europy także jest obecnie wyższy niż 30 lat temu.

W polskich badaniach socjalizacji ekonomicznej analizowany był też problem postrzegania i wyjaśniania przez dzieci i młodzież nierówności społecznych. Badania takie prowadziły Pietrzyk i Stefańska-Klar (1997), Górnik-Durose (1999) oraz Bartosiewicz (2000). Podsumowując wyniki ich badań można stwierdzić, iż dzieci szybko uczą się odróżniać dwie grupy społeczne: biednych i bogatych. W swoich obrazach tych grup skupiają się jednak przede wszystkim na zewnętrznych atrybutach statusu majątkowego (np. wyglądzie, posiadaniu mieszkania), a wraz z wiekiem opisy spostrzeganych nierówności są uzupełniane: pojawiają się w nich kwestie dotyczące różnych przyczyn ubóstwa (w tym też jego dziedziczenia), rośnie też poziom akceptacji dla pojawiających się w społeczeństwie nierówności majątkowych. Jednocześnie dzieci oczekują, iż państwo będzie podejmowało działania (np. tworzenie nowych miejsc pracy) mające na celu pomóc biednym.

Polscy badacze, poza analizowaniem poziomu i struktury wiedzy ekonomicznej dzieci i młodzieży, prowadzą także badania dotyczące podejmowania przez młodych ludzi różnorodnych aktywności w sferze ekonomii. Obecnie uczestnikami gospodarki stają się już małe dzieci, które jako klienci sklepów w różnorodny sposób dysponują, często niemałym kieszonkowym lub zarobionymi pieniędzmi. W Polsce ponad 90% dzieci i młodzieży dysponuje pewnymi pieniędzmi (często sporymi sumami) (Ipsos, 2010; Trzcńska, 2008), przy czym najczęściej otrzymują te pieniądze w postaci prezentów od rodziny oraz nieregularnych wypłat od rodziców zależnych od potrzeb dziecka i

możliwości finansowych rodziny. Jednakże tylko około 30% dzieci i młodzieży w Polsce otrzymuje regularne kieszonkowe (Trzcińska, 2008, Ipsos, 2010), co jest wskaźnikiem zdecydowanie niższym niż w krajach zachodnich (np. Wielkiej Brytanii), gdzie stałe wypłaty dostaje około 80% badanych (Furnham, 1999a, 2001). Na uwagę zasługuje jednak fakt, że (wg badań Ipsosu) nawet ostatni kryzys ekonomiczny nie spowodował zmniejszenia wypłat przewidzianych dla dzieci: w ciągu ostatnich kilku lat można zaobserwować w Polsce stały wzrost wypłat dla dzieci i młodzieży. Chociaż rodzice dają swoim dzieciom pieniądze na ich własne wydatki, rzadko jednak stosują aktywne formy edukacji ekonomicznej. Jak wspomniano wcześniej, niewielu rodziców daje dzieciom pieniądze regularnie, rzadko też rodzice rozmawiają ze swoimi pociechami na tematy związane z domowym budżetem i nie podejmują działań mających na celu uczenie dzieci posługiwania się pieniędzmi (Kupisiewicz, 2004).

Poza wypłatami od rodziców i krewnych część dzieci i młodzieży pozyskuje pieniądze na własne wydatki pracując zarobkowo. Ze względu na niewielką ilość badań trudno jest oszacować jaki odsetek niepełnoletnich podejmuje prace zarobkowe; dodatkowym utrudnieniem jest fakt, iż znaczna część tych osób działa w szarej strefie. Wydaje się jednak, iż wśród aktywności zarobkowych młodocianych najczęściej pojawiają się różnego rodzaju prace dorywcze (np. roznoszenie ulotek, zbieranie runa leśnego, mycie samochodów, praca w reklamie). Istotną grupę stanowią także dzieci podejmujące prace w gospodarstwach rolnych, chociaż często są to zajęcia zagrażające ich życiu i zdrowiu.

Pieniądze będące w posiadaniu dzieci i młodzieży mogą być przez nich dysponowane w różny sposób. Zagadnienia dotyczące aktywności młodych ludzi związanych z oszczędzaniem i wydawaniem pieniędzy są istotne dla badaczy przede wszystkim ze względu na fakt, iż właśnie w okresie dzieciństwa i adolescencji zaczynają się kształtować nawyki dotyczące działań oszczędnościowych i konsumpcyjnych, które stanowią podstawę tego typu działań w dorosłości. Polskie badania (Trzcińska, 2008; Kupisiewicz, 2004) pokazują, iż zdecydowana większość dzieci i młodzieży oszczędza część swoich pieniędzy, przy czym dominuje tu motyw transakcyjny, czyli oszczędzanie pieniędzy na konkretny cel (Gasparski, 1991b; Trzcińska, 2008). Rzadko jednak polska młodzież korzysta z usług instytucji finansowych, częściej oszczędza pieniądze w skarbonkach, szkatułkach czy portfelach (Maison i Rudzińska, 2008; Trzcińska, 2010). W Polsce prowadzone są także badania dotyczące zachowań konsumpcyjnych dzieci i

młodzieży (m.in. Maison i Rudzińska, 2008; Ipsos, 2010; Olejniczuk-Merta, 2001). Ustalenia badaczy pokazały, iż z jednej strony te grupy wiekowe wydają własne pieniądze na różnorodne cele konsumpcyjne (głównie słodycze i napoje, czasopisma, ubrania oraz doładowania do telefonów komórkowych), a z drugiej strony mają silny wpływ na decyzje zakupowe rodziców, szczególnie te dotyczące produktów przeznaczonych dla dzieci (jedzenia, ubrań, obuwia).

W najnowszych polskich badaniach podejmowane są także zagadnienia dotyczące wpływu różnorodnych czynników na kształtowanie się wiedzy oraz podejmowanie aktywności ekonomicznej przez dzieci i młodzież. Najważniejszą rolę pełni rodzina bo, jak pokazują badania opisane przez Kupisiewicz (2004), regularne kieszonkowe kształtuje w dzieciach umiejętność planowania wydatków. Jak podkreśla Niesiobędzka (2010) istotne dla rozwoju ekonomicznego jest także umożliwienie dzieciom podejmowania decyzji ekonomicznych. Poza rodziną istotny wpływ na decyzje ekonomiczne młodych ludzi wywierają ich rówieśnicy. Dla nastolatków to właśnie ich znajomi stanowią najważniejszą grupę odniesienia i, jak wskazują badania Olejniczuk-Merty (2007), są głównym źródłem inspiracji zakupowych i informacji o trendach na młodzieżowym rynku.

Na zachowania i wiedzę ekonomiczną dzieci i młodzieży istotny wpływ wywiera także reklama. Ponieważ te grupy wiekowe dysponują coraz większymi zasobami finansowymi, a także (jak wspomniano wcześniej) wywierają wpływ na decyzje zakupowe dorosłych, stały się one obiektem działań marketingowych. Dzieci są jednocześnie odbiorcami mało krytycznymi, a kolorowe reklamy łatwo zapadają im w pamięć, zwiększając ich skuteczność (Albertowska, 2006). Wielu badaczy (Wolny, 1995; Braun-Gałkowska, 1997; Lindstrom, 2005; Jasielska i Maksymiuk, 2010; Nadolska, 2011 i in.) podkreśla negatywny wpływ reklam na dzieci, w tym między innymi kształtowanie nierealistycznych oczekiwań, budowanie postaw konsumpcyjnych i wzbudzanie łakomstwa, co prowadzi do otyłości. Jasielska i Maksymiuk (2010) dostrzegają jednak także i pewne pozytywy przekazów reklamowych kierowanych do dzieci, na przykład dostarczanie rozrywki czy pobudzanie wyobraźni (np. wykorzystywanie elementów reklamy w zabawach swobodnych dzieci).

Analizując wpływ różnych czynników na wiedzę i aktywność ekonomiczną dzieci i młodzieży warto zwrócić uwagę na coraz bardziej popularne w ostatnich latach programy edukacyjne prowadzone przez różne instytucje. Programy mające na celu podnoszenie

wiedzy młodych ludzi na temat gospodarki i zarządzania finansami są realizowane między innymi przez Fundację Kronenberga, Narodowy Bank Polski, PKO BP, Fundację Młodzieżowej Przedsiębiorczości, czy też Fundację Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych. Rezultaty wdrażania programów edukacyjnych będą widoczne dopiero wtedy, gdy pierwsi ich uczestnicy (mający obecnie po kilkanaście lat) staną się niezależnymi decydentami na rynku; wtedy będzie bowiem możliwe przeanalizowanie efektów tego typu kształcenia.

3.4. Podsumowanie

Wyniki zaprezentowanych w niniejszym rozdziale badań wskazują, iż nabywanie wiedzy ekonomicznej jest procesem, który rozpoczyna się w wieku przedszkolnym, kiedy to dziecko zdobywa pierwsze doświadczenia związane z pieniędzmi. Wraz z upływem lat aktywność ekonomiczna dzieci staje się coraz szersza, co jednocześnie sprzyja nabywaniu wiedzy na tematy związane z gospodarką. Poziom wiedzy pozwalający na zrozumienie zależności pomiędzy różnymi aspektami gospodarki dzieci osiągają około 12.-13. roku życia. Podsumowując zaprezentowane w niniejszym rozdziale badania należy zauważyć, iż problematyka socjalizacji ekonomicznej stosunkowo niedawno stała się przedmiotem zainteresowania polskich badaczy. Wiele aspektów tego procesu nie zostało jeszcze zbadanych, ciągle brakuje wiedzy pozwalającej zaprojektować odpowiednie, oparte na wynikach badań naukowych, programy edukacyjne przygotowujące młodych ludzi do samodzielnego i świadomego podejmowania działań ekonomicznych w dorosłym życiu. Bez wątpienia badania nad socjalizacją ekonomiczną powinny być kontynuowane, ponieważ procesy te są niezwykle istotne z punktu widzenia efektywnego działania jednostki w gospodarce rynkowej, w której to, aby podejmować trafne decyzje ekonomiczne niezbędne jest posiadanie złożonych kompetencji ekonomicznych.

Rozdział 4. Determinanty oszczędzania u dorosłych i dzieci – przegląd badań

4.1. Wpływ socjalizacji ekonomicznej na kształtowanie się zachowań oszczędnościowych

Socjalizacja ekonomiczna to, jak wspomniano wcześniej, „*przyswajanie przez dziecko wiedzy, pojęć, umiejętności, zachowań, opinii, postaw, wartości oraz poznawczych reprezentacji związanych z otaczającym je światem gospodarki*” (Roland-Lèvy, 2004 s. 277). W rozdziale 3 szczegółowo opisano ogólne prawidłowości procesów socjalizacji związanych z ekonomią. Zaprezentowano także główne wnioski z badań, zarówno zagranicznych jak i polskich. W niniejszym rozdziale zaprezentowane zostaną dotychczas prowadzone badania dotyczące wpływu różnych oddziaływań socjalizacyjnych na kształtowanie się nawyków i zachowań oszczędnościowych młodych ludzi. Opisane w niniejszej pracy badania dotyczą młodzieży, czyli osób w wieku 13-20 lat, przy czym uwzględniają także różnice pomiędzy wczesną (do 16 r.ż.) i późną adolescencją (od 17 r.ż.). Dorastanie jest etapem rozwoju, w którym równocześnie zachodzą dynamiczne zmiany w wielu obszarach funkcjonowania młodego człowieka. Z punktu widzenia rozważań nad zachowaniami oszczędnościowymi istotne wydaje się zwrócenie uwagi na rozwój poznawczy i społeczny nastolatków. W sferze poznawczej rozwija się u młodzieży myślenie hipotetyczno-dedukcyjne, co umożliwia im w okresie późnej adolescencji wyprowadzać konkluzje na podstawie ogólnych przesłanek. Kształtuje się także świadomość refleksyjna, pozwalająca nastolatkowi na refleksję nad własnym funkcjonowaniem. Rozwój społeczny jest z kolei związany ze zmniejszeniem ilości czasu spędzanego z rodzicami i rozluźnieniem więzi emocjonalnych z nimi, przy czym jednocześnie wzrasta znaczenie grupy rówieśniczej. Burzliwe w pierwszym etapie adolescencji relacje z rodzicami stabilizują się w fazie drugiej (Oleszkowicz i Senejko, 2012). Okres adolescencji to także czas, w którym jednostka staje się coraz bardziej niezależna w swoich decyzjach dotyczących finansów (Webley, Burgoyne, Lea i Young, 2001). W okresie dorastania młodzi ludzie podejmują różnorodne decyzje ekonomiczne dotyczące wydawania swoich pieniędzy, czy też podejmowania pierwszych prac zarobkowych. Decyzje te i ich skutki wywierają wpływ na preferencje konsumpcyjne i nawyki w sferze zachowań ekonomicznych. Z tego punktu widzenia okres adolescencji jest niezwykle istotnym etapem socjalizacji ekonomicznej młodych ludzi; dlatego też

prezentowane badania dotyczyły właśnie tej grupy wiekowej. Młodzież, w odróżnieniu od młodszych dzieci, ma więcej możliwości i swobody w wydawaniu własnych pieniędzy a także dysponuje większym budżetem, co potwierdzają różne badania (Meyer i Anderson, 2000; Furnham i Thomas, 1984). W tym okresie życia poziom niezależności, autonomii decyzji ekonomicznych staje się coraz większy. Jest to związane z coraz większym stopniem uniezależniania się od rodziców i, jednocześnie, spędzaniem coraz większej ilości czasu ze znajomymi poza domem (Oleszkowicz i Senejko, 2012). Ta zmiana ma kluczowe znaczenie dla socjalizacji ekonomicznej, bowiem o ile w okresie dzieciństwa rodzice są głównymi agentami socjalizacji, to w okresie dorastania coraz większego znaczenia nabierają rówieśnicy, nauczyciele i inni dorośli (Inkeles, 1969). Rodzina nadal jednak ma silny wpływ na rozwój ekonomiczny młodych ludzi (Youniss i Haynie, 1992).

Oszczędzanie pieniędzy można analizować w szerszym kontekście jako umiejętność odraczania gratyfikacji. Wymaga ono bowiem zrezygnowania z konsumpcji bieżącej, na rzecz przyszłej, mniej lub bardziej odległej w czasie. Z tego punktu widzenia istotne wydaje się zwrócenie uwagi na nurt badań analizujący wpływ rodziców i wychowawców na umiejętność odkładania w czasie gratyfikacji. Badania nad zdolnością do rezygnacji z natychmiastowych nagród na rzecz nagród odroczonych w czasie, pokazują że umiejętność ta jest kształtowana w okresie dzieciństwa i pozostaje stosunkowo niezmienna od okresu adolescencji (Maital i Maital, 1977, za: Webley i Nyhus, 2006; Mischel, Shoda i Rodriguez, 1992). W szeregu badań pokazano także, że rodzice mogą wywierać znaczący wpływ na umiejętność odraczania przez dzieci gratyfikacji. Odbywa się to zarówno poprzez modelowanie (przyswajanie zaobserwowanych zachowań) jak i style wychowawcze stosowane przez rodziców. Mischel w swoich badaniach z 1961 roku, prowadzonych w Trynidadzie, (za: Webley i Nyhus, 2006) wykazał istotne znaczenie modelowania w rodzinie zachowań związanych z odraczaniem nagród. Jego wyniki wskazywały, iż dzieci z rodzin rasy negroidalnej, w których dominował wzorzec preferowania natychmiastowych nagród, wykazywały silniejsze preferencje dla szybkich nagród niż dzieci z rodzin hinduskich, w których częściej występowały zachowania związane z odraczaniem korzyści. Do podobnych wniosków, wskazujących na istotną rolę rodziców w kształtowaniu umiejętności odraczania gratyfikacji, doszli Bandura i Mischel (1965, za: Webley i Nyhus, 2006) w innych, kontrolowanych laboratoryjnie badaniach. Okazało się w nich, iż dzieci, którym prezentowane były opisy zachowań modeli

preferujących odroczone nagrody częściej potrafiły odłożyć w czasie otrzymanie nagrody, natomiast dzieci, którym prezentowano opisy zachowań związanych z wybieraniem natychmiastowych nagród, częściej decydowały się na szybkie gratyfikacje.

W nowszych badaniach wskazywano na istotną rolę stylów wychowawczych stosowanych przez rodziców. Reitman i Gross (1997) pokazali, iż 6-8-letnie dzieci matek, oceniających siebie jako wymagające, ale jednocześnie budujące z dzieckiem ciepłe, oparte na zaufaniu relacje (styl autorytatywny, wg Baumrind, 1971), potrafiły lepiej odraczać gratyfikację niż dzieci matek restrykcyjnych i utrzymujących z dzieckiem chłodne relacje (styl autorytarny). Z kolei Mauro i Harris (2000) w badaniach przeprowadzonych na grupie czterolatek wykazali, iż matki dzieci nie odraczających korzyści przejawiały często permissywny styl wychowawczy, polegający na podążaniu za decyzjami dziecka, pobłażliwości i stawianiu niewielkich wymagań przy jednoczesnym obdarzaniu dziecka ogromną miłością i czułością.

O ile posiadamy pewną wiedzę na temat roli rodziców w kształtowaniu się u dzieci ogólnej umiejętności odraczania gratyfikacji, to nadal zostało przeprowadzonych bardzo niewiele badań nad wpływem rodziców na oszczędzanie przez dzieci pieniędzy, które również wymaga umiejętności odraczania nagród. Nieliczne badania wskazują, że postawy wobec pieniędzy (w tym związany z oszczędnością wymiar „kontrola finansowa”) podlegają procesom socjalizacji w rodzinie: zależą istotnie od postaw jakie prezentują rodzice osób badanych. Przeprowadzone przez Agatę Gąsiorowską (2007) badanie na grupie 152 studentów oraz ich rodziców (matek lub ojców) pokazało, iż najsilniej procesom socjalizacji podlega wymiar postaw wobec pieniędzy określany jako „złe pieniądze”, czyli traktowanie pieniądza jako bezużytecznego, bezwartościowego i złego. Wynik ten autorka badań wiązała z faktem, iż wymiar „złe pieniądze” ma charakter zinternalizowanej normy społecznej. Z perspektywy niniejszej pracy szczególnie interesujący wydaje się wątek badań Gąsiorowskiej (2007) dotyczący kształtowania się tendencji do kontroli finansowej, ponieważ wymiar ten jest związany z oszczędnością. Wyniki jej badań pokazały, iż tendencja do kontroli finansowej u dzieci jest determinowana przez analogiczną tendencję ich rodziców oraz negatywną postawę wobec pieniędzy (wymiar „złe pieniądze”). Wskazuje to, iż młodzież uczy się kontrolowania swoich pieniędzy i wydatków poprzez obserwację tego typu zachowań u rodziców, które traktowane są jako pewien wzorzec. Z drugiej strony negatywne postawy rodziców wobec

pieniędzy zwiększają tendencję dzieci do planowania i racjonalnego zarządzania finansami, co, jak stwierdza autorka badań, jest prawdopodobnie związane z próbą przezwyciężenia problemów obserwowanych u rodziców.

Interesujących wniosków, dotyczących wpływu edukacji ekonomicznej w rodzinie na zachowania oszczędnościowe dzieci, dostarczyły także badania Trzcińskiej (2008). Uzyskane przez nią wyniki na próbie 77 par rodzic-dziecko pokazały, iż styl wychowawczy rodziców ma wpływ na posiadanie przez dziecko oszczędności. Dzieci rodziców stosujących aktywną edukację ekonomiczną (dawanie kieszonkowego, zachęcanie do oszczędzania, umiarkowaną kontrolę wydatków, włączanie dziecka w podejmowanie domowych decyzji finansowych) częściej posiadały zaoszczędzone pieniądze. Analiza poszczególnych elementów składających się na styl wychowania ekonomicznego pokazała, że najistotniejszą rolę odgrywał sam fakt dawania, bądź nie dawania dziecku kieszonkowego. Przeprowadzone przez Trzcińską dalsze analizy dowiodły, że wielkość dochodów dziecka wpływa istotnie na to, czy dzieci posiadają oszczędności; dzieci dysponujące większymi kwotami częściej oszczędzały. Wyniki badania pokazały zatem, że rodzice mogą wpływać częściowo na to, czy dziecko oszczędza pieniądze.

Jedną z nielicznych prób odpowiedzi na pytanie o to, jak socjalizacja ekonomiczna w dzieciństwie wpływa na zachowania ekonomiczne dorosłych podjęli w swoich badaniach Webley i Nyhus (2006). Korzystając z danych co rok powtarzanego panelu DNB Household Survey, w którym reprezentatywna próba Holendrów odpowiada na pytania dotyczące swoich zachowań ekonomicznych oraz posiadanych przez nich pewnych cech psychologicznych, przeanalizowali związek socjalizacji ekonomicznej w okresie dzieciństwa i adolescencji ze skłonnością do oszczędzania, umiejętnością kontrolowania swoich wydatków oraz korzystaniem z usług banków w dorosłym życiu. Wskaźnik poziomu socjalizacji ekonomicznej został opracowany przez Webley'a i Nyhus na podstawie odpowiedzi na pięć pytań odnoszących się do doświadczeń osoby badanej z dzieciństwa. Pytania te dotyczyły, między innymi, kwestii uczestnictwa w podejmowaniu decyzji finansowych rodziny, otrzymywania (bądź nie) kieszonkowego, zarabiania (lub nie) pieniędzy, posiadania konta bankowego przed skończeniem 16 roku życia. Wyniki przeprowadzonych przez badaczy analiz zaprezentowano w Tabeli 4.1.

Tabela 4.1. Współczynniki korelacji pomiędzy wskaźnikiem socjalizacji ekonomicznej a zmiennymi związanymi z orientacją przyszłościową oraz oszczędzaniem

| | Orientacja przyszłościowa | Poziom edukacji | Trudności z kontrolowaniem wydatków | Skłonność do oszczędzania | Oszczędności bankowe |
|------------------------|------------------------------|--------------------|---|------------------------------|-------------------------|
| Cała próba (n=1038) | 0,15*** | 0,17*** | -0,10*** | 0,10*** | 0,07** |
| Kobiety (n=496) | 0,19*** | 0,18*** | n.i. | 0,09** | 0,11** |
| Mężczyźni (n=542) | 0,11*** | 0,16*** | -0,13*** | 0,11** | n.i. |

* $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$

Źródło: opracowanie własne na podstawie Webley i Nyhus (2006)

Dane zaprezentowane w powyższej tabeli wskazują na istnienie związków pomiędzy socjalizacją ekonomiczną w okresie dzieciństwa i adolescencji z orientacją przyszłościową, poziomem wykształcenia oraz skłonnością raczej do oszczędzania niż wydawania pieniędzy. Ponadto, socjalizacja ekonomiczna wiąże się z umiejętnością kontrolowania własnych wydatków oraz wysokością posiadanych oszczędności bankowych. Autorzy badania zauważają wprawdzie, iż związki pomiędzy tymi zmiennymi są bardzo słabe, fakt ten jednak łączą z metodologią prowadzonych badań, w których wskaźnik socjalizacji ekonomicznej był oparty na oświadczeniach retrospektywnych.

Webley i Nyhus (2006) w dalszej części swojego badania stwierdzili istnienie związków doświadczeń, cech i zachowań rodziców z podejściem ich nastoletnich (16-21 lat) dzieci do kwestii ekonomicznych. Okazuje się bowiem, iż w rodzinach, w których rodzice mają ze sobą dobre relacje dzieci częściej są zorientowane przyszłościowo. Istotna była także zależność pomiędzy orientacją przyszłościową rodziców i ich dzieci. Z kolei wysokość oszczędności posiadanych przez dzieci była związana z wysokością oszczędności rodziców, sumiennością ojca, dochodami rodziny oraz poziomem socjalizacji ekonomicznej deklarowanej przez rodziców.

Podobnie jak w przypadku umiejętności odraczania gratyfikacji, istotną rolę w kształtowaniu zachowań oszczędnościowych zdają się odgrywać style wychowania rodzicielskiego (wyróżnione przez Maccoby i Martin (1983)), za pomocą których rodzice ustanawiają i wprowadzają w życie zasady, dostarczają wsparcia i zachęty. Badania przeprowadzone na przez Otto (2009) na grupie prawie pięciuset Brytyjczyków w wieku

13-14 lat pokazały istotny wpływ postrzeganego przez dziecko stylu wychowawczego w rodzinie na różnorodne aspekty związane z oszczędzaniem pieniędzy. W szczególności korzystny wpływ na rozwój u dziecka umiejętności oszczędzania wydaje się wywierać styl autorytatywny, w którym rodzice stawiają dziecku wymagania, ale jednocześnie budują z nim pozytywne, oparte na zaufaniu relacje. Wynik ten zgodny jest z założeniem przyjmowanym przez Baumrind (1971), iż ciepła i wspierająca rodzina jest niezbędna do wykształcenia w dziecku kompetencji samoregulacyjnych.

Przegląd literatury wskazuje, iż nabywanie przez dzieci umiejętności podejmowania decyzji związanych w wyborami międzyokresowymi (tzn. konsumpcją i oszczędzaniem) jest złożonym procesem. Wyraźnie zaznaczają się tutaj różne źródła wpływu: oddziaływania wychowawcze rodziców (polegające na instruowaniu dzieci i ocenianiu ich zachowań, czy też motywowaniu do podejmowania pewnych aktywności), programy edukacyjne oraz obserwacja zachowań modeli społecznych (przede wszystkim rodziców). Jednocześnie istotną rolę zdają się odgrywać cechy dyspozycyjne dzieci: zachowania rodziców i wychowawców zależą bowiem często od tego, jak reaguje na nie dane dziecko. Prezentowane powyżej badania analizują procesy socjalizacji ekonomicznej, skupiając się na trzech mechanizmach. Pierwszym z nich jest modelowanie zachowań w ujęciu Bandury (2007). Jeżeli bowiem rodzice posiadają konto w banku, wykazują tendencję do zakupów impulsywnych, czy też mają problemy z kontrolowaniem własnych wydatków, stają się modelami tego rodzaju zachowań dla swoich dzieci. Rodzice mogą także modelować swoimi postawami postawy i zachowania oszczędnościowe dzieci. Drugim mechanizmem socjalizacyjnym są oddziaływania wychowawcze rodziców polegające na dyskutowaniu i wyjaśnianiu dzieciom pewnych zjawisk ekonomicznych, a także zachęcające i umożliwiające im podejmowanie samodzielnych decyzji o charakterze ekonomicznym. Wydaje się, iż rodzice, którzy rozmawiają z dziećmi o domowym budżecie i swoich decyzjach ekonomicznych mogą kształtować w ten sposób umiejętność kontrolowania wydatków i oszczędzania przez dzieci pieniędzy. Trzecim mechanizmem socjalizacji ekonomicznej jest kształtowanie się nawyków. Prawdopodobnie dzieci, które korzystają z kont bankowych i uczą się racjonalnie gospodarować swoimi pieniędzmi (kieszonkowym), będą kontynuowały tego typu zachowania w dorosłości.

4.2. Cechy indywidualne jako determinanty oszczędzania

Przegląd teorii oraz zebranych wyników badań nad oszczędzaniem pokazuje, że wśród cech indywidualnych, które wpływają na oszczędzanie pieniędzy przez osoby dorosłe największe znaczenie mają: cechy temperamentalne i osobowościowe, w tym samokontrola, optymizm oraz ogólna orientacja czasowa. Poniżej zostaną zaprezentowane wyniki dotychczasowych badań nad związkami pomiędzy oszczędzaniem pieniędzy a wymienionymi cechami indywidualnymi. Ponieważ brakuje badań dotyczących dzieci i młodzieży, znaczna część prezentowanych wyników dotyczy osób dorosłych i to na ich podstawie będą w dalszej części pracy formułowane hipotezy badawcze odnoszące się do nastolatków.

4.2.1. Cechy osobowości

Badania nad wpływem właściwości osobowościowych na oszczędzanie prowadzili między innymi: Brändstatter (1996, za: Brändstatter i Güth, 2000), Wärneryd (1996b, za: Brändstatter i Güth, 2000), Brändstatter i Güth (2000) oraz Nyhus i Webley (2001).

W 2001 roku Ellen Nyhus i Paul Webley opublikowali wyniki badań dotyczących wpływu osobowości na zachowania związane z oszczędzaniem i zadłużaniem się. Ponad 1200 osób z 734 gospodarstw domowych w Danii udzieliło szczegółowych odpowiedzi na temat domowych oszczędności i długów, a także wypełniło dwa różne inwentarze osobowości. Jednym z nich była skala przymiotnikowa 16-PA opracowana przez Brändstattera w 1988 roku, jako skrócona metoda pomiaru cech osobowości wyróżnianych przez Cattella, natomiast drugi kwestionariusz to Five Factors Personality Inventory, służący do pomiaru cech osobowości wyróżnianych w ramach „Wielkiej Piątki” (Hendriks i in., 1999, za: Nyhus i Webley, 2001). Ostatecznie w badaniu wyróżniono dziewięć cech, które posłużyły do pokazania związku pomiędzy osobowością a zachowaniami dotyczącymi oszczędzania. Wyróżnione cechy to: (1) stabilność emocjonalna (FFPI/16PA); (2) sztywność myślenia (16PA) - przeciwieństwo otwartości na zmiany; (3) twardość myślenia (tough-mindedness) (16PA), czyli bezpośredniość i dominacja; (4) drobiazgowość (meticulous) (16PA); (5) otwartość (outgoing) (16PA); (6) ugodowość (FFPI); (7) autonomia (otwartość na doświadczenie) (FFPI); (8) sumienność (FFPI); (9) ekstrawersja (FFPI). W przeprowadzonym przez Nyhus i Webley'a badaniu okazało się, iż

stabilność emocjonalna, autonomia i ekstrawersja były silnie skorelowane z zachowaniami dotyczącymi oszczędzania i zadłużania się. Osoby stabilne emocjonalnie i introwertyczne więcej oszczędzają i mniej zadłużają się. Autonomia, czyli otwartość na doświadczenie, jest związana z mniejszymi oszczędnościami i zwiększoną skłonnością do zaciągania pożyczek. Wykazano także, że ugodowość (pozytywne vs negatywne nastawienie wobec innych), twardość myślenia (poziom racjonalności i wrażliwości na ludzkie problemy) i sztywność myślenia (preferowanie schematycznych rozwiązań) mogą wyjaśniać pewne typy zachowań związanych z oszczędzaniem. Osoby bardziej ugodowe posiadały mniejsze oszczędności i częściej pożyczały pieniądze, w przeciwieństwie do osób charakteryzujących się twardością myślenia (*tough-mindedness*) i sztywnością myślenia (*inflexibility*). Ponadto, okazało się, iż drobiazgowość wpływała na niechęć do zaciągania pożyczek. W przeciwieństwie do wyników badań prowadzonych wcześniej przez innych badaczy, Nyhus i Webley nie zidentyfikowali związku pomiędzy oszczędzaniem a sumiennością. Wydaje się jednak, iż taki związek, stwierdzony przez Brändstattera (1996, za: Nyhus i Webley, 2001), istnieje; sumienność wydaje się sprzyjać oszczędzaniu. Brändstatter (1996, za: Nyhus i Webley, 2001) pokazał także, że na oszczędzanie ma wpływ stabilność emocjonalna i introwersja. Ludzie stabilni emocjonalnie łatwiej realizują swoje własne zamierzenia, posiadają większą umiejętność samokontroli i planowania, a zatem łatwiej przychodzi im oszczędzanie. Ekstrawertycy natomiast spotykając wielu ludzi, zapraszając ich albo odwiedzając, wydają zazwyczaj więcej pieniędzy, co wiąże się ze zmniejszeniem poziomu ich oszczędności. Także Wärneryd (1996b, za: Nyhus i Webley, 2001) pokazał wpływ takich cech osobowości jak sumienność i sztywność myślenia (zmienna korelująca ujemnie z ugodowością) na zachowania związane z oszczędzaniem oraz postawy wobec oszczędzania. Wyniki otrzymane w badaniach Brändstattera i Wärneryda zostały potwierdzone także później przez Brändstattera i Gütha (2000), których badania udowodniły, iż wiedza o takich cechach osobowości jak ekstrawersja, stabilność emocjonalna i samokontrola pozwala przewidywać zachowania ludzi w wieloetapowym eksperymencie dotyczącym oszczędzania.

Jak wspominałam wcześniej w literaturze brakuje relacji z badań dotyczących związków cech indywidualnych dzieci z ich zachowaniami ekonomicznymi, w tym z oszczędzaniem. Jeśli jednak uznamy dziecięce oszczędzanie jako zdolność do odraczania gratyfikacji, ważne wydaje się powołanie na badania Fundera, Block i Blocka (1983)

dotyczące związku między odraczaniem gratyfikacji a cechami indywidualnymi dzieci. Dzieci odraczające gratyfikację były w tych badaniach określane jako rozważne, uważne, zdolne do koncentracji, rozsądne, powściągliwe, współpracujące i potrafiące kontrolować swoje emocje, a także inteligentne, zaradne i kompetentne. Dzieci, które nie umiały odraczać gratyfikacji były opisywane jako drażliwe, niespokojne, agresywne - generalnie nie wykazujące umiejętności samokontroli, a także nieodporne na stres, skłonne do obrażania się, dąsania i marudzenia. Wyniki te, wskazujące związki temperamentu dziecka z jego umiejętnością odraczania gratyfikacji sugerują, iż cechy indywidualne dziecka mogą przekładać się na jego zachowania oszczędnościowe, które także wymagają dokonywania wyborów między natychmiastową nagrodą (konsumpcją), a nagrodą odroczoną (wymagającą oszczędzania).

4.2.2. Cechy temperamentu

Wspomniane powyżej badania dotyczyły wyłącznie grup osób dorosłych. W przypadku dzieci i młodzieży nie można mówić jeszcze o ukształtowanej w pełni osobowości a jedynie o predyspozycjach osobowościowych i temperamentalnych. W literaturze niewiele jest danych dotyczących charakteru relacji pomiędzy temperamentem dziecka a jego zachowaniami i postawami wobec oszczędzania. Przeprowadzone przez autorkę niniejszej pracy analizy w ramach pracy magisterskiej (Trzcńska, 2008) pozwoliły ujawnić istnienie zależności, wskazujących na wpływ niektórych cech temperamentalnych na oszczędzanie pieniędzy przez dzieci w wieku 8-11 lat. Do badań użyto kwestionariusza EAS-C Bussa i Plomina (Oniszczenko, 1997), którym zostały zmierzone takie cechy temperamentu jak: emocjonalność dziecka, jego aktywność, towarzyskość oraz nieśmiałość. Analiza wyników badania pozwoliła zidentyfikować wpływ niektórych zmiennych temperamentalnych na poszczególne aspekty dziecięcego oszczędzania. Dzieci mniej aktywne częściej twierdziły, że warto oszczędzać. Można dostrzec tutaj pewne podobieństwo do wyników otrzymanych przez Fundera, Block i Blocka (1983) nad odraczaniem przez dzieci gratyfikacji. Badane przez nich dzieci nieodraczające korzyści były określane jako pobudliwe i niecierpliwe. Podobnie jak w przypadku badań nad dorosłymi (Nyhus i Webley, 2001), w których stwierdzono pozytywny wpływ stabilności emocjonalnej na oszczędzanie, emocjonalność dzieci korelowała ujemnie z ich skłonnością

do oszczędzania. Widać tu także zbieżność z wcześniejszymi badaniami Fundera, Block i Blocka (1983), gdzie dzieci nieodraczające korzyści były opisywane jako drażliwe, agresywne i nieodporne na stres. Trzcińska (2008) ujawniła także ciekawe związki pomiędzy pewnymi cechami temperamentu a niektórymi motywami oszczędzania. Dzieci bardziej emocjonalne częściej ujawniały motyw zapobiegawczy oszczędzania. Wydaje się zatem, że dzieci skłonne do niepokoju, wrażliwe na bodźce wywołujące niezadowolenie i unikające sytuacji zagrożenia starają się zapobiegać „nieprzyjemnym” sytuacjom, oszczędzając pieniądze „na czarną godzinę”. Okazało się także, że dzieci bardziej towarzyskie częściej odkładały pieniądze na konkretny cel (motyw transakcyjny). Fakt ten należy wiązać z tendencją ludzi towarzyskich do pozostawania w kontakcie z innymi, której źródłem są pewne nagrody społeczne, w tym między innymi uwaga i zainteresowanie otrzymywane od innych. Można przypuszczać, iż dzieci będące w posiadaniu pewnych modnych rzeczy skupiają na sobie większą uwagę rówieśników. Skoro zatem dla osób cechujących się wysokim stopniem towarzyskości uwaga innych jest wyjątkowo ważna, mają one większą motywację do oszczędzania pieniędzy i nabywania modnych przedmiotów zapewniających im popularność.

4.2.3. Samokontrola

Thaler i Shefrin (1981) w prezentowanej przez siebie teorii oszczędzania uznali poziom samokontroli za jeden z głównych czynników warunkujących ten rodzaj aktywności ekonomicznej. Samokontrola jest definiowana przez badaczy jako „zamierzona i dowolna zmiana własnych reakcji” (Wojciszke i Doliński, 2008, s. 322); to dzięki tej umiejętności możemy „opierać się” i nie ulegać bezwarunkowo impulsom. Zdolność do samokontroli jest potrzebna jednostce do stosowania technik przewyżających jej niecierpliwość, tak aby możliwe było realizowanie długoterminowych postanowień. Samokontrola jest cechą, którą ludzie często wiążą z oszczędzaniem (Otto, 2009). Konieczność samokontroli w decyzjach związanych z wyborami pomiędzy konsumpcją teraźniejszą a przyszłą wynika z faktu, iż zarówno u dzieci jak i u dorosłych subiektywna wartość nagrody maleje wraz z czasem, jaki trzeba oczekiwać na nią (Mischel, Gruesc, Masters, 1969; Ostaszewski, 1997). Także naukowcy w swoich badaniach często łączą samokontrolę z umiejętnością odraczania gratyfikacji. Ostaszewski (1997) opisał i

porównał wiele badań nad zwierzętami, dziećmi i dorosłymi, dotyczących odroczonej nagrody a wybór mniejszej, szybciej następującej nagrody zamiast większej, ale bardziej odroczonej określił impulsywnością, zaś samokontrolą nazwał wybór większej, bardziej odroczonej nagrody zamiast mniejszej, choć szybciej osiągalnej. Badania dotyczące samokontroli, odraczania korzyści i technik wpływających na zwiększenie okresu odroczenia u dzieci prowadził także Walter Mischel ze swoimi współpracownikami (Mischel, Shoda i Rodriguez, 1992). Wyniki ich badań ujawniły liczne różnice pomiędzy zachowaniami poszczególnych dzieci w sposobach radzenia sobie z pokusami. Okazuje się, że także dorośli często stosują różne sposoby wspierania samokontroli w celu zabezpieczenia się przed nadmierną impulsywnością. Przykładem może być tu oszczędzanie kontraktowe, czyli zawarcie formalnej umowy (np. z bankiem) zobowiązującej do regularnych wpłat na konto oszczędnościowe.

Biorąc pod uwagę fakt, iż młodzież zazwyczaj nie musi się sama utrzymywać, mogłoby się wydawać, iż oszczędzanie dla młodych ludzi jest łatwiejsze niż dla dorosłych. Uwzględniając jednak twierdzenie Katony (1975), iż oszczędzanie nie zależy wyłącznie od naszych dochodów, ale także od zmiennych psychologicznych, szczególnie istotne wydaje się włączenie do badań nad młodzieżowym oszczędzaniem takiej zmiennej jak samokontrola. Uwzględnienie aspektów związanych z psychologicznym rozwojem jednostki, wskazujących iż młodzież jest bardziej impulsywna niż osoby dorosłe (Pechman, Levine, Loughlin, i Leslie, 2005) i nie potrafi jeszcze tak skutecznie jak dorośli stosować technik samokontroli, pozwala zrozumieć, iż dla młodzieży w rzeczywistości oszczędzanie pieniędzy jest zadaniem trudnym. Logue (1995, za: Otto, 2009) wyróżnił szereg czynników, które są związane z nabywaniem przez dzieci umiejętności samokontroli. Wskazał on między innymi na takie zmienne jak spostrzegawczość, doświadczenia związane z odraczaniem gratyfikacji i podejmowaniem wysiłku, czy inteligencja. W kontekście oszczędzania istotne wydaje się, aby rodzice dostarczali dzieciom doświadczeń, dzięki którym będą musiały one podejmować pewien wysiłek, ponieważ, jak piszą Webley i Nyhus (2008), dzieci dopiero w toku rozwoju biologicznego i poznawczego uczą się panować nad swoją impulsywnością.

Ciekawe badania nad samokontrolą prowadził w ostatnich latach Baumeister ze współpracownikami (Baumeister, Vohs i Tice, 2007). Udowodnili oni, iż samokontrola jest zasobem ograniczonym i może ulec wyczerpaniu na skutek jego używania. Oznacza to, że

wykonywanie zadań wymagających dużej samokontroli osłabia siłę woli w następnych czynnościach, nawet jeśli nie są te zajęcia treściowo ze sobą związane. Vohs i Faber (2007) przeprowadzili badanie, w którym uczestnicy mieli za zadanie obejrzeć film, w którym pojawiały się napisy, przy czym proszono ich, aby nie zwracali na nie uwagi (co wymagało samokontroli). Następnie badani dokonywali wyborów konsumenckich: kupowali wybrane przez siebie produkty. Okazało się, iż wyczerpanie zasobów samokontroli podczas oglądania filmu prowadziło do podejmowania bardziej impulsywnych decyzji: wydawania większej ilości pieniędzy i kupowania większej liczby produktów. Interpretując ten wynik badacze stwierdzili, iż wyczerpywanie się samokontroli może obniżać skłonność do oszczędzania i odraczania gratyfikacji.

W ostatnich latach badania nad związkiem samokontroli z oszczędzaniem u osób dorosłych opisali także Brändstatter i Güth (2000). Analizowali oni związki cech indywidualnych z podejmowaniem zachowań oszczędnościowych, a jedną z wyróżnionych przez nich zmiennych była samokontrola. Wyniki ich badań wskazały jednoznacznie, że wysoki poziom samokontroli wśród osób dorosłych sprzyja oszczędzaniu pieniędzy. Szczególną uwagę na aspekt rozwoju umiejętności samokontroli i samoregulacji oraz jego znaczenie dla zdolności do oszczędzania zwróciła Annette Otto (2009). Analiza wyników kilku badań przeprowadzonych wśród młodzieży brytyjskiej pozwoliła dojść jej do wniosku, iż umiejętność samokontroli nabywana w toku rozwoju jednostki ma kluczowe znaczenie dla pozytywnego myślenia na temat oszczędzania pieniędzy i podejmowania różnych aktywności związanych z oszczędzaniem.

4.2.4. optymizm

Według Katony (1975) optymistyczna lub pesymistyczna wizja przyszłości decyduje o naszej chęci oszczędzania pieniędzy, a za miarę tej chęci uznał on stworzony przez siebie wskaźnik optymizmu ekonomicznego (Index of Consumer Sentiment). Indeks ten służył pomiarowi subiektywnych przewidywań jednostki co do przyszłej sytuacji finansowej jej samej oraz całej gospodarki. Obejmował on pięć pytań odnoszących się między innymi do oceny obecnej i przyszłej sytuacji finansowej gospodarstwa domowego osoby badanej oraz przewidywanie kondycji całej gospodarki krajowej w perspektywie

roku i pięciu lat. Ogólny wynik tego indeksu to suma punktów na skalach (od -2 do 2) odpowiadających poszczególnym pytaniom.

Brzozowska i Goszczyńska (2002) przeprowadziły badanie z udziałem dorosłych Polaków, w którym analizowały różnice poziomu optymizmu ekonomicznego (w ujęciu Katony) pomiędzy osobami mniej i bardziej skłonnymi do oszczędzania. Wyniki potwierdziły hipotezę badaczek o tym, iż osoby o wysokim natężeniu skłonności do oszczędzania (mierzonej w badaniu wskaźnikiem uwzględniającym liczbę posiadanych form oszczędzania; im więcej badani wybierali tych form, tym wyżej oceniano ich skłonność do oszczędzania¹) charakteryzuje wysoki poziom optymizmu konsumenckiego.

Opierając się na szwedzkich badaniach Wahlunda i Wärneryda (1987), Piotr Gasparski przeprowadził w Polsce interesujące badania (1991d) nad związkiem poziomu optymizmu wobec rozwoju sytuacji gospodarczej z motywami oszczędzania osób dorosłych. Okazało się w nich, iż najwyższy optymizm, mierzony wskaźnikiem zaufania konsumenckiego (opierającym się na prostej sumie 10 wag), cechował osoby deklarujące spekulacyjny motyw oszczędzania. Z kolei najbardziej pesymistyczne wobec gospodarki osoby częściej przejawiały motyw rezydualny oraz zapobiegawczy.

Potwierdzenie empiryczne hipotez dotyczących wpływu optymizmu konsumenckiego na oszczędzanie pieniędzy nasuwa przypuszczenie, iż skłonność do oszczędzania może zależeć od bardziej ogólnego czynnika, jakim jest zgeneralizowany optymizm nie ograniczający się jedynie do sfery ekonomicznej. Warto tutaj zwrócić szczególną uwagę na definicję optymizmu dyspozycyjnego zaproponowaną przez Scheiera i Carvera (1992). Według nich jest to cecha która przejawia się jako zgeneralizowana tendencja do oczekiwania pozytywnych (a nie negatywnych) zdarzeń, może zatem dotyczyć także zdarzeń z obszaru ekonomicznego. Scheier i Carver osadzili swoją teorię optymizmu w szerszej koncepcji samoregulacji. Zgodnie z nią optymiści w obliczu trudności kontynuują wykonywanie działań zmierzających do osiągnięcia ważnych dla siebie celów, charakteryzują się wytrwałością i często odnoszą sukcesy (Peterson, 2000); potrafią wpływać na swoje stany osobiste, używając efektywnych strategii radzenia

¹ Taki sposób tworzenia wskaźnika skłonności do oszczędzania, może wydawać się kontrowersyjny, ponieważ uwzględnia on jedynie liczbę form oszczędzania, nie zwracając uwagi na częstotliwość odkładania pieniędzy i nawyki związane z odraczaniem konsumpcji. Można przypuszczać, iż niektóre osoby korzystające z jednej formy oszczędzania pieniędzy (np. rachunek ROR) także oszczędzają niezwykle systematycznie i skrupulatnie, co wskazywałoby na wysoką skłonność do oszczędzania. Z tego względu w prezentowanych w niniejszej pracy badaniach skorzystano z innego wskaźnika, opartego na narzędziu wykorzystywanym przez Otto (2009) i zaprezentowanego w rozdziale 2.3.2

sobie. Pesymizm rozumiany jako cecha dyspozycyjna wiąże się natomiast z emocjonalnością negatywną oraz z pasywnością i ponoszeniem porażek (Marshall i in., 1992; za: Williams, Davis, Hancock i Phipps, 2010).

Ponieważ oszczędzanie pieniędzy jest czynnością, która wymaga wysiłku i wytrwałości, a także często niepoddawania się w trudnych sytuacjach, można podejrzewać, iż osoby przejawiające nastawienia optymistyczne będą bardziej skłonne do oszczędzania, a czynność ta będzie sprawiała im mniej trudności niż pesymistom. Warto zauważyć, że brakuje badań analizujących tę kwestię i to zarówno z udziałem osób dorosłych, jak i dzieci oraz młodzieży.

4.2.5. Orientacja temporalna

W trakcie rozwoju jednostki w okresie adolescencji następują pewne istotne zmiany w rozumieniu i odczuwaniu perspektywy czasowej. Podczas gdy małe dzieci żyją przede wszystkim teraźniejszością, dla młodzieży przyszłość staje się coraz bardziej znacząca, co pozwala kształtować młodym ludziom bardziej odległe cele, także te związane z wyborem swojej drogi życiowej (Shanahan, 2000). Ten aspekt rozwoju jest niezwykle istotny dla podejmowania zachowań oszczędnościowych, ponieważ aktywność ta nierozzerwalnie łączy się z myśleniem o przyszłości i formułowaniem pewnych celów mniej lub bardziej odległych w czasie.

Lewin (1935) był jednym z pierwszych psychologów podkreślających wagę umiejętności wyobrażania sobie przyszłości w kształtowaniu się motywacji oraz określaniu celów. Według Kurta Lewina (1935) perspektywa czasowa to całość przekonań jednostki na temat jej psychologicznej przyszłości i przeszłości, istniejących w danym momencie czasu. Dobrze zrównoważona perspektywa czasowa pozwala na elastyczne i swobodne przenikanie, przechodzenie z jednej do innych orientacji temporalnych, chociaż często niektóre orientacje czasowe dominują, co powoduje, że ludzie nastawieni wyraźnie tylko na jedną z nich w „skrzywiony” sposób postrzegają to, co się obecnie z nimi dzieje (Brzezińska, Kaczan i Rycielska, 2010). Według Nosala i Bajcar (2004, s. 5) „orientacja temporalna opiera się na umysłowych modelach doświadczania upływu czasu, a wyraża się postawami wobec czasu jako wymiaru regulacji zachowania w stosunku do przeszłości i rysującej się perspektywy”.

Z punktu widzenia badań nad zachowaniami oszczędnościowymi interesujące wydają się badania Klineberga (1967, za: Otto, 2009) oraz Lessinga (1968, za: Otto, 2009), którzy pokazali pozytywne związki przyszłościowej perspektywy czasowej z chęcią odraczania gratyfikacji. Także nowsze badania przeprowadzone przez Steinberga i współpracowników (2009) na próbie 935 osób w wieku od 10 do 30 r.ż. pokazały, że różnice w dyskontowaniu odroczonej nagrody zależą nie tylko od wieku osób badanych, ale także od ich orientacji temporalnej.

Kolejni badacze psychologii ekonomicznej wskazywali na istotną rolę w kształtowaniu zachowań oszczędnościowych orientacji temporalnej, w szczególności nastawienia na przyszłość. Oszczędzanie zazwyczaj wymaga bowiem spojrzenia w przyszłość, planowania i konsekwencji w dążeniu do realizacji postawionych sobie celów. Economidu (2000) traktując dobrowolne ubezpieczanie się jako jedną z form oszczędzania, przeprowadziła badania analizując związek tej aktywności z orientacją temporalną. Uzyskane przez nią wyniki wskazywały, iż osoby o silnej orientacji przyszłościowej częściej dobrowolnie się ubezpieczały.

Także Brzozowska i Goszczyńska (2002) podjęły w swoich badaniach kwestię związku orientacji temporalnej z zachowaniami oszczędnościowymi. W ich badaniu 120 osób odpowiadało na pytania z podskal „przyszłość” oraz „teliczność” zawartych w Skali Orientacji Temporalnej AION, opracowanej przez Nosala i Bajcar (1996). Pierwsza z tych skal dotyczyła sposobu postrzegania przez jednostkę przyszłości, a wysokie wyniki na tej skali świadczyły o tym, iż badany przywiązuje dużą wagę do przyszłych zdarzeń, a mniej skupia się na teraźniejszości i przeszłości. Druga z użytych w badaniu skal odnosiła się do stosunku osoby badanej do realizowanych przez nią celów, a wysokie wyniki oznaczały iż jednostka ma jasno sprecyzowane cele i świadomie dąży do ich realizacji. Zmienną zależną w badaniu Brzozowskiej i Goszczyńskiej była skłonność do oszczędzania mierzona wskaźnikiem uwzględniającym liczbę posiadanych form oszczędzania. Wyniki przeprowadzonych analiz pozwoliły potwierdzić hipotezę, iż osoby o wysokiej skłonności do oszczędzania cechuje zarówno silniejsze niż u osób o niskiej skłonności do oszczędzania nastawienie na przyszłość, jak i na realizację swoich celów (wyższe wyniki na obu podskalach: przyszłość i teliczność).

Badania związków perspektywy czasowej z oszczędzaniem pieniędzy przez młodzież realizowała także Otto (2009). Przeprowadziła ona kilka badań wśród brytyjskiej

młodzieży, w których systematycznie okazywało się, iż przyszłościowa perspektywa czasowa koreluje pozytywnie ze skłonnością młodych ludzi do oszczędzania. Jednakże bardziej szczegółowa analiza wyników, uwzględniająca szersze spektrum zmiennych (m.in. postawy wobec oszczędzania) wykazała, iż związki te nie są zbyt silne.

Zaprezentowane powyżej badania dotyczące związków umiejętności odraczania gratyfikacji oraz zachowań oszczędnościowych z orientacją temporalną jednostki pozwalają przypuszczać, iż może być ona istotnym czynnikiem regulującym tego typu działania. Jednakże wynik uzyskany przez Otto (2009) nakazuje kontynuację takich badań, w sposób uwzględniający także wpływ innych zmiennych na skłonność do oszczędzania pieniędzy.

4.3. Zmienne demograficzno-ekonomiczne jako determinanty oszczędzania

Wielu badaczy zarówno w Polsce (m.in. Gasparski, 1991b; Goszczyńska, 1996; Ipsos Polska, 2010), jak i na świecie (m. in. Thomas i Furnham, 1984; Furnham, 1999b) prowadziło badania dotyczące związków pomiędzy niektórymi zmiennymi demograficznymi a intensywnością oszczędzania pieniędzy przez dzieci. Badacze ci najczęściej koncentrowali się na analizie roli wieku i płci dziecka, a także statusu społeczno-materialnego jego rodziny.

Z punktu widzenia ekonomicznych teorii oszczędzania skłonność do odraczania konsumpcji jest warunkowana przede wszystkim przez dochody pozostające w dyspozycji jednostki. Teorie psychologiczne nie odrzucają tej zmiennej, a jedynie włączają do swoich modeli inne czynniki, pozwalające lepiej zrozumieć zachowania oszczędnościowe.

Od kilku lat regularne badania dotyczące sum pieniędzy będących w dyspozycji dzieci i młodzieży przeprowadza Instytut Badawczy Ipsos. Ostatnie badania z tej serii przeprowadzone w 2010 roku na próbie losowo-kwotowej pokazały, że dzieci najczęściej otrzymują pieniądze w prezencie (56%) oraz w formie nieregularnych wypłat w zależności od potrzeb (53%). Na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż tylko 29% rodziców daje dzieciom pieniądze regularnie (co tydzień lub co miesiąc). Potwierdzono tu wcześniejsze wyniki polskich badań (Trzcńska, 2008; Ipsos, 2008; Maison i Rudzińska, 2008; Kupisiewicz, 2004; Goszczyńska, 1996) wskazujące na to, że stosunkowo niewielu rodziców daje dzieciom kieszonkowe regularnie. Odsetek ten jest wyraźnie niższy od tego,

jaki otrzymał Furnham w Wielkiej Brytanii (1999a, 2001), gdzie regularnie kieszonkowe dostaje około 80% dzieci. Różnica ta ma najprawdopodobniej swoje źródło w dwóch przyczynach. Z jednej strony, rodzice w Polsce sami mają dość słabą wiedzę ekonomiczną (Domurat, Kołodziej, Macko i Tyszka, 2008) i nie przykładają dużej wagi do świadomej i aktywnej edukacji ekonomicznej swoich dzieci (m.in. poprzez dawanie regularnie kieszonkowego). Z drugiej strony, stosunkowo niskie dochody dorosłych Polaków nie zawsze pozwalają na zaplanowanie w domowym budżecie regularnego kieszonkowego dla dzieci.

Wysokość dziecięcych dochodów zależy w znacznej mierze od rodziców, którzy dają dzieciom pieniądze na ich własne wydatki. Według badań przeprowadzonych przez Ipsos (2010) dzieci (od 4 do 18 r.ż.) mają do swojej dyspozycji średnio 56 zł miesięcznie. Oczywiście kwoty kieszonkowego zmieniają się wraz z wiekiem – im dzieci są starsze, tym więcej otrzymują pieniędzy na własne wydatki. Najwięcej otrzymuje młodzież w wieku 15-18 lat - średnio 82 zł; młodsze nastolatki otrzymują ok. 43 zł. Badania Trzczińskiej (2008) pokazały, iż dzieci w wieku młodszym szkolnym dysponowały w 2007 roku nieco niższymi kwotami - średnio było to około 30 zł miesięcznie. Z kolei w badaniach Maison i Rudzińskiej (2008) uzyskano wynik wskazujący, że średnia wysokość kieszonkowego dzieci w wieku 9-12 lat wynosi 75 zł, przy czym wśród dziewczynek było ono wyższe (80 zł) niż wśród chłopców (67 zł). Autorki badania stwierdziły jednak, że wyniki te mogą być obarczone sporym błędem, ponieważ to dzieci same podawały wielkości otrzymywanego kieszonkowego, a określane przez dzieci sumy wskazywały, że część z nich nie udzielała prawdziwych odpowiedzi².

Jak pokazują opisane wcześniej wyniki badania przeprowadzonego przez Ipsos (2010), wraz z wiekiem kwoty będące w dyspozycji dzieci i młodzieży zwiększają się. Fakt ten potwierdzają też wcześniejsze badania, zarówno polskie, jak i zagraniczne (Ipsos Polska, 2005; Gasparski, 1991b; Thomas i Furnham, 1984; Furnham, 1999b). Wielkość zasobów finansowych dziecka jest także zależna od statusu materialnego rodziny; dzieci z rodzin o większych dochodach dostają więcej pieniędzy (Trzczińska, 2008). Podobne wyniki uzyskali w 1994 roku Mortimer i inni, stwierdzając istotną zależność pomiędzy statusem materialnym i społecznym rodziny a faktem dawania dziecku kieszonkowego.

² Niektóre dzieci twierdziły, iż otrzymują bardzo wysokie kwoty kieszonkowego. Badaczki wprawdzie odrzuciły nierealistyczne, skrajne odpowiedzi, jednak można przypuszczać, iż dzieci zawyżały podawane przez siebie wysokości kwot kieszonkowego.

Konieczność uwzględnienia w analizach dotyczących uwarunkowań zachowań oszczędnościowych poziomu dochodu i jego różnych źródeł potwierdzają nie tylko teorie oszczędzania, ale także dotychczas prowadzone badania. Lunt i Livingstone (1991) opisali w swoim badaniu wpływ różnorodnych zmiennych ekonomicznych, demograficznych oraz psychologicznych na to, czy ludzie oszczędzają. Jednym ze stwierdzonych przez nich wyników był fakt, iż osoby oszczędne charakteryzowały się zazwyczaj wyższymi dochodami. Z kolei Warnaar i Van Praag (1997) analizowali dochody oraz wydatki holenderskich nastolatków. Stwierdzili oni, iż pieniądze częściej oszczędza ta młodzież, która podejmuje pewne prace zarobkowe, zdobywając w ten sposób dla siebie dodatkowe pieniądze. Także polskie badania Trzcńskiej (2008) wskazują, iż dzieci 8-11 letnie, które mają do swojej dyspozycji więcej pieniędzy więcej i także częściej oszczędzają.

Niezwykle interesujące w kontekście poziomu i źródeł dochodów dzieci, jako zmiennych wpływających na zachowania oszczędnościowe, wydają się badania Lea i in. (1999, za: Otto, 2009). Ich wynik wskazywał, iż dzieci, które otrzymywały od rodziców kieszonkowe mniej chętnie oszczędzały pieniądze niż dzieci, które kieszonkowego nie otrzymywały. Według autorów badania te dzieci, które wiedziały, iż mogą liczyć na pieniądze od rodziców miały mniejszą motywację do oszczędzania. Można zatem zastanawiać się, czy bezwarunkowe dawanie kieszonkowego (np. bez kontroli wydatków dziecka, ustalenia reguł dotyczących wydawania pieniędzy i bez zachęty do oszczędzania) nie oddziałuje czasem niekorzystnie na kształtowanie umiejętności i nawyków oszczędnościowych.

Zdecydowana większość badań pokazuje, że u dzieci wraz z wiekiem tendencja do oszczędzania, przejawiająca się zarówno w opiniach na temat sensowności oszczędzania, jak i wyborze aktywnych form oszczędzania, rośnie (m.in.: Dickins i Ferguson, 1957, za: Gasparski, 1991b; Thomas i Furnham, 1984). W toku rozwoju jednostki tendencja do wybierania natychmiastowych nagród i niedoceniaenia przyszłości maleje. Niecierpliwość ma bezpośredni wpływ na dziecięce i młodzieżowe oszczędzanie, jako że wymaga ono zrezygnowania z bieżącej konsumpcji na korzyść przyszłych wydatków. Otto i in. (2006) zaprezentowali badania wskazujące, iż starsze dzieci mają większą zdolność do rozwiązywania problemów ekonomicznych i lepiej potrafią oszczędzać. Używają one także bardziej skomplikowanych strategii oszczędzania - potrafią przewidywać przyszłe dochody i kalkulować ile pieniędzy potrzebne jest, aby uzbierać na konkretny cel. Badania

Dickinsa i Fergusona (1957, za: Gasparski, 1991b) wskazały, że wśród amerykańskich siedmiolatków oszczędza 44%, a już wśród jedenastolatków odsetek oszczędzających wynosi 62%. Także Furnham i Thomas (1984) pokazali, że starsze dzieci oszczędzają więcej pieniędzy, co może wynikać także z faktu, że dość często (choć nie zawsze (por. Goszczyńska, 1996)) dostają większe kieszonkowe. Tendencję tę pokazują badania zarówno zagraniczne (Thomas i Furnham, 1984; Furnham, 1999b), jak i polskie (Ipsos Polska, 2005). Wyjątkiem są tu badania Gasparskiego (1991b), w których jeden z wyników wskazywał, że wśród polskich dzieci wraz z wiekiem tendencja do oszczędzania maleje. Wynik ten nie wydawał się jednak zaskakujący, ze względu na bardzo wysoki poziom inflacji, jaki panował w Polsce w okresie przeprowadzania tego badania i w okresie wcześniejszym. Wysoka inflacja powodowała, iż niewielkie były szanse osiągnięcia zysku z oszczędzania i starsze dzieci lepiej rozumiały tę prawidłowość; stąd też występowała u nich mniejsza skłonność do oszczędzania.

Stosunkowo niewiele badań poświęcono różnicom międzypłciowym w zakresie oszczędzania pieniędzy przez dzieci i młodzież; zaobserwowane w nielicznych badaniach różnice wskazują, że chłopcy dostają od rodziców więcej pieniędzy niż dziewczynki (Furnham i Thomas, 1984; Furnham, 1999a; Gasparski, 1991a), a także to, że dziewczynki są mniej aktywne ekonomicznie niż chłopcy i zdecydowanie rzadziej korzystają z usług banków (Furnham, 1999b). Wynik ten zdają się potwierdzać badania Otto (2009), niezwykle ciekawe z perspektywy różnic międzypłciowych. Okazało się w nich, że dziewczynki są ogólnie mniej skłonne do oszczędzania niż chłopcy, a także postrzegają oszczędzanie jako trudne i wymagające wiele wysiłku. Wyniki Otto (2009) pokazały jednocześnie, że dziewczynki wykazują się większą akceptacją dla kontroli rodzicielskiej swoich wydatków oraz oszczędności, co może być według autorki badań sposobem radzenia sobie z trudnościami o charakterze finansowym.

Podsumowanie

Pierwsza część niniejszej pracy stanowi kontekst teoretyczny badań prezentowanych w kolejnej części rozprawy. Przedstawiony dorobek badawczy ostatnich lat, zgromadzony przez naukowców próbujących wyjaśnić zachowania związane z odraczaniem konsumpcji, pokazał, iż nasza wiedza na temat tego, jak kształtują się umiejętności zarządzania

pieniężmi i zachowania oszczędnościowe w okresie adolescencji jest stosunkowo uboga. Badacze częściej koncentrują się bowiem na analizowaniu zachowań ekonomicznych osób dorosłych i nie uwzględniają rozwojowego aspektu budowania postaw i nawyków oszczędnościowych.

Ramy teoretyczne w postaci ekonomicznych oraz ekonomiczno-psychologicznych teorii oszczędzania, a także uwzględnienie kontekstu socjalizacyjnego (przede wszystkim teorii społecznego uczenia się Alberta Bandury oraz teorii rozwoju poznawczego Jeana Piageta) okazało się przydatne w opracowaniu planu badań, którego celem jest ustalenie co determinuje różnorodne zachowania oszczędnościowe nastolatków. Prezentowane w dalszej części rozprawy badania są próbą ustalenia jakie cechy indywidualne młodzieży oraz zmienne ekonomiczno-demograficzne wyjaśniają zmienność postaw, motywów i zachowań związanych z odraczaniem konsumpcji. Uwzględniają także kontekst socjalizacyjny, a w nim przede wszystkim rolę rodziny w budowaniu postaw i umiejętności koniecznych do oszczędzania pieniędzy.

CZĘŚĆ II

Rozdział 5. Problem badawczy, pytania oraz hipotezy badawcze

5.1. Problem badawczy

Wyniki prowadzonych sondaży pokazują, że Polacy są, w porównaniu z mieszkańcami Europy zachodniej, stosunkowo mało skłonni do oszczędzania, a także rzadziej korzystają z usług banków. Spośród Polaków powyżej 15. roku życia z usług bankowych korzysta niecałe 60% osób (Pentor, 2006), a zdecydowana większość rodzin tworzących wspólne gospodarstwo domowe stwierdza, że nie posiada żadnych oszczędności pieniężnych (CBOS, 2006). Wprawdzie odsetek osób i gospodarstw domowych korzystających z banków systematycznie rośnie (Pentor, 2006), to jednak nadal jest on niższy niż w krajach zachodnich, podobnie jak i wielkość oszczędności posiadanych przez Polaków. Według opinii publicznej (Pentor, 2006) przyczynia się do tego zarówno zbyt wysokie bezrobocie i brak stałych dochodów sporej części ludności, jak i wysokie koszty usług bankowych oraz nieufność ludzi wobec tej instytucji. Bankowcy twierdzą natomiast, że za niski poziom częstości korzystania przez Polaków z usług banków odpowiedzialne są, poza zmiennymi ekonomicznymi (wysokie bezrobocie, niskie dochody), także zmienne psychologiczne, takie jak przyzwyczajenie do trzymania gotówki w domu oraz brak wykształconej potrzeby i nawyków oszczędzania (Pentor, 2006). Nieufność Polaków wobec instytucji finansowych ma swoje podłoże historyczne. W ciągu ostatnich dwustu lat ludzie posiadający oszczędności wielokrotnie tracili swój dotychczasowy dorobek (rozbiory, II wojna światowa, wymiana pieniędzy w 1950 roku, hiperinflacja w 1989/1990 roku) (Goszczyńska, 2010). Wydarzenia te powodowały stopniowe wygasanie w społeczeństwie nawyku oszczędzania i dopiero po odrodzeniu się gospodarki wolnorynkowej nastąpił stopniowy wzrost zaufania do instytucji finansowych, choć nadal różnorodność form oszczędzania i poziom oszczędności są w Polsce niewielkie.

Prawidłowości tworzenia się nawyków oszczędzania są wyjaśniane przez psychologiczne teorie uczenia się a pozytywne skutki zachowań oszczędnościowych wzmacniają nawyk zapobiegliwości (Wärneryd, 2004). Znaczącą rolę odgrywają tu

procesy socjalizacji ekonomicznej, dzięki którym zarówno dzieci, jak i znaczny odsetek dorosłych zdobywają umiejętność funkcjonowania w otaczającym ich świecie gospodarki. Procesy te są niezwykle istotne, ponieważ zrozumienie przez dzieci zjawisk ekonomicznych jest podstawą kształtowania się opinii, postaw, preferencji i zachowań, które pozwolą im w życiu dorosłym podejmować trafne decyzje ekonomiczne (Goszczyńska, 2010). Wczesne wytworzenie nawyku zapobiegliwości u dzieci może być kluczowe dla ich funkcjonowania w sferze oszczędzania i korzystania z usług instytucji finansowych w dorosłym życiu. Istotną rolę mogą odgrywać tu rodzice, ich postawy i zachowania są bowiem przekazywane dzieciom w procesie transmisji pokoleniowej.

Zainteresowanie badaczy oszczędzaniem pieniędzy przez młodzież i dzieci jest związane z przekonaniem, że dzieci oszczędzają w inny sposób niż dorośli. Zarówno dzieci, jak i osoby dorosłe podejmują decyzje o tym ile z posiadanych pieniędzy przeznaczyć na wydatki, a ile na oszczędności. O ile osoby dorosłe często są w tych wyborach ograniczone, ponieważ przy niewielkich zarobkach muszą przeznaczyć większość lub całość swoich środków na utrzymanie siebie i swojej rodziny, to dzieci mają zazwyczaj większą swobodę decydowania o oszczędzaniu. Zwykle bowiem na dzieciach i młodzieży nie spoczywa ciężar utrzymania rodziny, a co się z tym łączy swoje pieniądze mogą w całości wydawać na „przyjemności”. Warto jednak zwrócić uwagę, że sposób dysponowania pieniędzmi w okresie dzieciństwa i adolescencji może stanowić ważną podstawę działań oszczędnościowych i konsumpcyjnych w przyszłości. W tym okresie bowiem młodzi ludzie zaczynają uczyć się zarządzania swoimi finansami i kształtują pewne nawyki dotyczące wydawania, czy też odkładania pieniędzy. W literaturze światowej pojawia się szereg badań, analizujących wpływ różnych czynników (np. kieszonkowego, zmiennych demograficznych, itp.) na oszczędzanie pieniędzy przez dzieci i młodzież (m.in. Furnham, 2001; Roland-Lévy, 2004). Jednakże w Polsce przeprowadzono do tej pory bardzo niewiele badań (m. in. Goszczyńska, 1996; Kupisiewicz, 2004), a ciekawe analizy rozpoczęte na początku transformacji nie były kontynuowane (Gasparski, 1991a, 1991b).

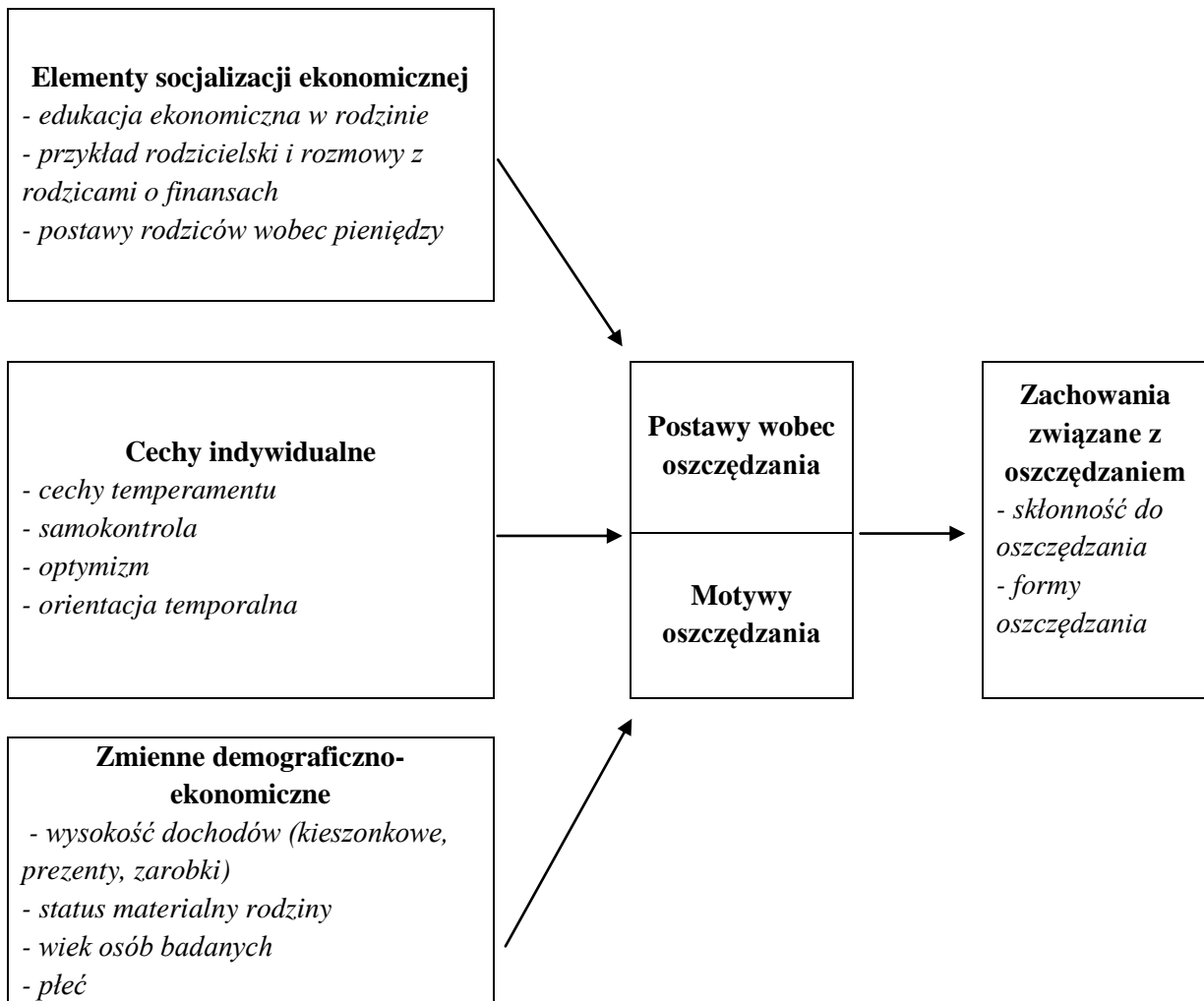
Przedstawione w niniejszej pracy badania mają na celu uzupełnienie znaczących braków w wiedzy o młodzieżowym oszczędzaniu pieniędzy oraz ukazanie jego socjalizacyjnych, psychologicznych i społeczno-demograficznych uwarunkowań. Dokładne poznanie źródeł postaw, motywów i zachowań młodzieży związanych z

oszczędzaniem pozwoli wzbogacić wiedzę i może mieć istotne znaczenie praktyczne, jako wskazówki dla wychowawców i bankowców zainteresowanych zachęceniem nastolatków do oszczędzania. Ze względu na znaczące luki w wiedzy ekonomicznej oraz brak wykształconych nawyków oszczędzania wśród Polaków, szczególnie istotne wydaje się prowadzenie tego nurtu badań właśnie w Polsce.

Przegląd dotychczas prowadzonych badań nad dziecięcym i młodzieżowym oszczędzaniem ukazał niezwykle zatomizowanie wyników. Badacze koncentrują się na analizach konkretnych zależności, nie poddając analizie szerokiego spektrum zmiennych oraz ich wzajemnych interakcji. Niezwykle istotne wydaje się zatem przeprowadzenie badań analizujących jednocześnie wiele zmiennych, które zgodnie z założeniami teoretycznymi oraz wynikami dotychczasowych badań mogą wpływać na podejmowanie aktywności związanej z oszczędzaniem. W dotychczasowych badaniach często uzyskiwano bowiem wyniki sprzeczne ze sobą i trudne w interpretacji, co było rezultatem z jednej strony różnic w metodologii prowadzonych badań oraz odmiennych doświadczeń kulturowych i ekonomicznych badanych jednostek, z drugiej natomiast jedynie fragmentarycznego wyjaśniania zachowań oszczędnościowych. Synteza wielu teorii związanych z oszczędzaniem oraz wyników badań zaprezentowana w pierwszej części niniejszej pracy miała na celu wyłonienie zmiennych, które są, zgodnie z opiniami różnych badaczy, związane ze skłonnością do oszczędzania i podejmowaniem działań oszczędnościowych. Przeprowadzenie badań analizujących związki tych zmiennych z młodzieżowym oszczędzaniem ma na celu wyraźniejsze rozstrzygnięcie, które z nich rzeczywiście leżą u podłoża młodzieżowego oszczędzania.

Przegląd teorii oszczędzania oraz wyników badań nad oszczędzaniem pieniędzy i odraczaniem gratyfikacji pokazał, że w modelu badawczym należy uwzględnić trzy grupy zmiennych, które wywierają istotny wpływ na oszczędzanie przez młodzież. Pierwszą grupę stanowią wybrane elementy procesu socjalizacji ekonomicznej, a za najistotniejsze uznano tu (na podstawie przeglądu dotychczasowych badań): edukację ekonomiczną w rodzinie, przykład rodzicielski i rozmowy z dziećmi o finansach oraz postawy samych rodziców wobec pieniędzy. Grupa druga to psychologiczne właściwości indywidualne, takie jak: temperament, poziom samokontroli, optymizm oraz orientacja temporalna. Wreszcie trzecia grupa to zmienne ekonomiczno-demograficzne, a wśród nich: wysokość

dochodów osób badanych, status materialny rodziny, wiek oraz płeć. Ogólny schemat modelu badawczego przedstawiono na Rysunku 1.



Rysunek 1. Model badawczy prezentujący hipotetyczne zależności pomiędzy zmiennymi

5.2. Pytania badawcze

Przedstawiony problem badawczy oraz założenia dotyczące socjalizacyjnych, psychologicznych i ekonomiczno-demograficznych uwarunkowań młodzieżowego oszczędzania, stanowią podstawę do sformułowania następujących pytań badawczych:

- ⇒ Jak wybrane elementy socjalizacji ekonomicznej (edukacja ekonomiczna w rodzinie, przykład rodzicielski i włączanie dziecka w rozmowy o finansach, postawy rodziców wobec pieniędzy) wpływają na postawy, motyw i zachowania oszczędnościowe młodzieży?
- ⇒ Jaki wpływ na oszczędzanie pieniędzy przez młodzież wywierają takie cechy indywidualne jak temperament, samokontrola, optymizm oraz orientacja temporalna?
- ⇒ Jak zmienne ekonomiczno-demograficzne (dochód, status materialny, wiek, płeć) wpływają na oszczędzanie pieniędzy przez młodzież?

5.3. Hipotezy badawcze

Przegląd wyników badań nad oszczędzaniem pieniędzy i odraczaniem gratyfikacji umożliwił sformułowanie następujących hipotez odnoszących się do socjalizacyjnych i psychicznych uwarunkowań zachowań oszczędnościowych młodzieży.

- ⇒ **Hipoteza 1:** Aktywna edukacja ekonomiczna w rodzinie sprzyja oszczędzaniu pieniędzy przez młodzież (kształtuje pozytywne postawy wobec oszczędzania, uruchamia różnorodność motywów oszczędzania oraz sprzyja częstszym zachowaniom oszczędnościowym).

Nieliczne badania dotyczące wpływu edukacji ekonomicznej w rodzinie (Webley i Nyhus, 2006; Trzcińska, 2008) wskazują, iż rodzice mogą wywierać pozytywny wpływ na uczenie dzieci oszczędzania pieniędzy. Wykazano w tych badaniach, iż aktywna edukacja ekonomiczna w dzieciństwie sprzyja kształtowaniu się skłonności do oszczędzania oraz jest związana z wysokością oszczędności bankowych w dorosłym życiu, chociaż korelacje uzyskane przez badaczy nie były wysokie (Webley i Nyhus, 2006). Tę prawidłowość

potwierdziły także badania Trzcíńskiej (2008) wskazujące, iż dzieci otrzymujące kieszonkowe od rodziców częściej posiadają oszczędności. Dotychczasowe wyniki oraz założenia wynikające z przyjętego modelu badawczego pozwalają przypuszczać, iż pozytywny wpływ edukowania ekonomicznego w rodzinie ma swoje odzwierciedlenie nie tylko w zachowaniach oszczędnościowych nastolatków, ale kształtuje także pozytywne postawy wobec oszczędzania oraz pozwala młodzieży uświadomić sobie różnorodne motywy oszczędzania.

⇒ **Hipoteza 2:** Oszczędzaniu pieniędzy przez młodzież sprzyjają pewne postawy ich matek wobec pieniędzy, a w szczególności wysoka kontrola finansowa i brak przekonania, iż pieniądze są źródłem zła.

Rodzice z jednej strony mogą wywierać wpływ na dzieci stosując określone formy edukacji ekonomicznej, z drugiej natomiast ich własne postawy wobec pieniędzy mogą stanowić model (zgodnie teorią uczenia się społecznego Bandury) dla postaw i zachowań oszczędnościowych dzieci. Gąsiorowska (2007) wykazała, iż tendencja studentów do „kontroli finansowej” jest zależna od analogicznej tendencji ich rodziców oraz od negatywnej postawy rodziców wobec pieniędzy (wymiar „złe pieniądze”). Ponieważ, jak pisze Gąsiorowska (2003), kontrola finansowa jest ściśle związana z oszczędnością, w niniejszych badaniach można oczekiwać pozytywnego wpływu „kontroli finansowej” oraz negatywnego wpływu postawy „złe pieniądze” na oszczędzanie przez młodzież pieniędzy.

⇒ **Hipoteza 3:** Oszczędzanie pieniędzy przez młodzież jest kształtowane przez pozytywny przykład rodzicielski oraz włączanie dziecka w rozmowy na tematy związane z finansami.

Dotychczasowe badania, dotyczące przede wszystkim odraczania gratyfikacji, pokazały, iż rodzice mogą wywierać wpływ na kształtowanie się tej umiejętności poprzez modelowanie (Mischel, 1961; Bandura i Mischel, 1965, za: Webley i Nyhus, 2006) oraz poprzez prezentowane style wychowania rodzicielskiego (Reitman i Gross, 1997). Wyniki te pozwalają przypuszczać, iż oszczędzaniu przez młodzież pieniędzy będzie sprzyjał przykład rodziców dobrze zarządzających pieniędzmi, a także częste rozmowy z rodzicami na tematy finansowe.

⇒ **Hipoteza 4:** Oszczędzaniu pieniędzy przez młodzież sprzyjają niektóre cechy temperamentalne: niski poziom emocjonalności (niezadowolenia, złości i strachu) i niski poziom towarzyskości.

Hipoteza ta jest oparta przede wszystkim na badaniach prowadzonych wśród osób dorosłych nad związkami cech osobowości z oszczędzaniem pieniędzy. Badania te (m.in.: Nyhus i Webley, 2001; Brändstatter i Güth, 2000) konsekwentnie pokazywały, iż stabilność emocjonalna oraz introwersja sprzyjają oszczędzaniu.

Uwzględniając fakt, iż stabilność emocjonalna, jako cecha „Wielkiej Piątki” ujemnie koreluje z emocjonalnością w ujęciu Bussa i Plomina (Zawadzki, Strelau, Szczepaniak i Śliwińska, 1998) we wszystkich jej trzech aspektach (niezadowolenie, strach, złość), oczekuje się negatywnego wpływu tych cech temperamentalnych na postawy prooszczędnościowe, skłonność do oszczędzania pieniędzy oraz częstotliwość pojawiania się zachowań oszczędnościowych. Kolejną przesłanką do sformułowania niniejszej hipotezy są niektóre z wyników autorki niniejszej pracy otrzymane w jej wcześniejszych badaniach (2008). Ujawniły one ujemną korelację pomiędzy emocjonalnością (w ujęciu Bussa i Plomina) a skłonnością do oszczędzania pieniędzy przez dzieci w młodszym wieku szkolnym.

Oczekuje się także, iż wyniki na skali towarzyskości w kwestionariuszu EAS-D będą ujemnie korelowały z pozytywnymi postawami oszczędnościowymi oraz skłonnością do oszczędzania. Przypuszczenie to jest oparte na fakcie uzyskiwania przez innych badaczy negatywnych korelacji ekstrawersji i skłonności do oszczędzania (Nyhus i Webley, 2001; Brändstatter i Güth, 2000) i jednocześnie, potwierdzonej w badaniach, istotnej korelacji cechy towarzyskości w ujęciu Bussa i Plomina z ekstrawersją jako cechą „Wielkiej Piątki” (Zawadzki i in., 1998).

⇒ **Hipoteza 5:** Wysoki poziom samokontroli sprzyja oszczędzaniu pieniędzy przez młodzież.

Behawioralna Teoria Cyklu Życia opracowana przez Shefrina i Thaler (1988), a także dotychczas przeprowadzone badania z udziałem osób dorosłych (Brändstatter i Güth, 2000) oraz brytyjskiej młodzieży (Otto, 2009) wskazują, że jedną z podstawowych zmiennych warunkujących oszczędzanie jest poziom samokontroli.

⇒ **Hipoteza 6:** Wysoki poziom optymizmu i niski pesymizmu sprzyjają oszczędzaniu pieniędzy przez młodzież.

Badania, w których analizowano wpływ optymizmu ekonomicznego w ujęciu Katony (1975) pokazały, iż zmienna ta różnicuje osoby mniej i bardziej skłonne do oszczędzania pieniędzy (Brzozowska i Goszczyńska, 2002). Hipoteza przyjęta w niniejszym badaniu dotyczy bardziej ogólnych zmiennych: optymizmu i pesymizmu dyspozycyjnego, nie ograniczających się jedynie do sfery ekonomicznej, a przejawiających się w zgeneralizowanej tendencji do oczekiwania pozytywnych (w przypadku optymizmu) bądź negatywnych (w przypadku pesymizmu) zdarzeń.

⇒ **Hipoteza 7:** Oszczędzaniu pieniędzy przez młodzież sprzyja orientacja temporalna przyszłościowa (a nie teraźniejszościowa) oraz teliczność (koncentracja na celach i wytrwałość w dążeniu do nich).

Orientacja temporalna i perspektywa czasowa są, jak wykazano w licznych badaniach (Klineberg, 1967; Lessing, 1968, za: Otto, 2009; Steinberg i in., 2009) silnie związane z umiejętnością odraczania gratyfikacji. W szczególności badania Brzozowskiej i Goszczyńskiej (2002) oraz Otto (2009) pokazały, iż skłonność do oszczędzania pieniędzy jest większa wśród osób o orientacji temporalnej przyszłościowej a także u tych, które są silnie nastawione na realizację swoich celów (teliczność). Wyniki te stały się przesłanką do sformułowania niniejszej hipotezy w odniesieniu do oszczędzania pieniędzy przez polską młodzież.

⇒ **Hipoteza 8:** Młodzież posiadająca większe dochody (kieszonkowe i zarobione pieniądze) przejawia większą skłonność do oszczędzania i częściej oszczędza.

Ekonomiczne teorie oszczędzania (por. Rozdział 1.1.1.) uznają dochód za główny czynnik warunkujący oszczędzanie; także teorie psychologiczne (opisane w Rozdziale 1.1.2) nie negują roli tej zmiennej. Dotychczasowe badania nad osobami dorosłymi potwierdzały założenia teoretyczne dotyczące tego, iż poziom oszczędności zależy znacząco od posiadanych dochodów: osoby posiadające więcej pieniędzy częściej i więcej oszczędzają (np. Wärneryd, 1999; Brzozowska i Goszczyńska, 2002). Także badania wśród dzieci i młodzieży wskazują na taką tendencję (Trzcńska, 2008; Otto, 2009).

⇒ **Hipoteza 9:** Starsza młodzież (17-20 lat) jest bardziej skłonna do oszczędzania i częściej korzysta z różnych form oszczędzania niż młodzież młodsza (13-16 lat).

Dotychczasowe badania (m.in. Thomas i Furnham, 1984; Otto, 2009) pokazują, że wraz z wiekiem dzieci i młodzież coraz chętniej i więcej oszczędzają, co jest związane przez badaczy z nabywaniem przez dzieci w toku rozwoju umiejętności samokontroli i panowania nad niecierpliwością.

⇒ **Hipoteza 10:** Wiek oraz płeć różnicują młodzież pod względem ich motywów oszczędzania pieniędzy.

Badania Trzcńskiej (2008) oraz Otto (2009) wskazują, że wśród dzieci i młodzieży dominuje motyw transakcyjny oszczędzania, czyli zbieranie pieniędzy na konkretny cel do realizacji w przyszłości. Istotny w tym okresie rozwoju jest także motyw niezależności, odzwierciedlający ogólną tendencję młodzieży do posiadania coraz większej autonomii. Badania Trzcńskiej (2008) pokazały jednocześnie pewne różnice pomiędzy dziećmi sugerujące, iż u dzieci starszych częściej niż u młodszych pojawia się motyw spekulacyjny i transakcyjny, zaś rzadziej zapobiegawczy. Wyniki tego badania ujawniły także różnice międzypłciowe w charakterystyce motywów oszczędzania, pokazując iż motyw chciwości ma większe znaczenie dla chłopców (Trzcńska, 2008).

Rozdział 6. Metoda badania

6.1. Zmienne

W badaniach wyróżnione zostały trzy grupy *zmiennych objaśniających*:

- elementy socjalizacji ekonomicznej: (1) edukacja ekonomiczna w rodzinie, (2) przykład osobisty rodziców (w kwestiach finansowych) i rozmowy rodziców z dzieckiem o finansach oraz (3) postawy rodziców wobec pieniędzy;
- psychologiczne cechy indywidualne: (1) cechy temperamentu, (2) poziom samokontroli, (3) poziom optymizmu oraz pesymizmu, (4) orientacja temporalna (trzy wymiary: przyszłość, teraźniejszość i teliczność);
- cechy demograficzno-ekonomiczne: (1) wysokość i źródła dochodów młodzieży (kieszonkowe, prezenty w formie pieniędzy, zarobki, itp.), (2) status materialny rodziny, (3) wiek, (4) płeć.

Pomiarowi poddane zostaną następujące elementy *zmiennej objaśnianej* „oszczędzanie”: (1) postawy wobec oszczędzania, (2) motywy oszczędzania oraz (3) zachowania oszczędnościowe (w tym siła skłonności oraz formy oszczędzania).

Miejsce zamieszkania osób badanych będzie w badaniach *zmienną kontrolowaną*.

Poniżej szczegółowo opisano poszczególne, włączone do badania, zmienne.

Edukacja ekonomiczna w rodzinie

Pierwszym z analizowanych w badaniu aspektów socjalizacji ekonomicznej był poziom aktywności rodziców i krewnych w edukowaniu ekonomicznym dziecka. Brano tu pod uwagę zachowania rodziców i krewnych mające na celu uczenie dziecka posługiwania się pieniędzmi i orientowania się w sprawach związanych z finansami (np. dawanie kieszonkowego, zachęcanie do oszczędzania). Podobnie jak w badaniach Webely’a i Nyhus (2006) odwoływano się do doświadczeń młodzieży ze szkoły podstawowej (8-12 lat). Dzięki temu każda osoba badana odnosiła się do dokładnie tego samego okresu w swoim życiu, co umożliwiło dokonanie bardziej obiektywnych porównań dotyczących doświadczeń socjalizacyjnych młodzieży. Należy tu zwrócić uwagę, iż pytania o aktywność rodziców w sferze wychowania ekonomicznego kierowano do ich dzieci.

Dzięki takiej formie dowiadywano się o działaniach, które faktycznie docierają do dziecka i są przez nie dostrzegane, utrwalając się w jego świadomości.

Przykład osobisty rodziców i rozmowy rodziców z dzieckiem o finansach

Kolejnym analizowanym aspektem socjalizacji ekonomicznej było uczestnictwo dziecka w rozmowach z rodzicami na temat finansów a także subiektywna, dokonywana przez nastolatka ocena kompetencji finansowych rodzica. Włączenie tego wątku do analiz jest ważne ze względu na fakt, iż zarówno wiedza, jak i umiejętności ekonomiczne dzieci, mogą kształtować się nie tylko poprzez styl wychowania ekonomicznego w rodzinie, ale także poprzez obserwację zachowań ekonomicznych podejmowanych przez rodziców i modelowanie (por. rozdział 4.1.).

Postawy matek wobec pieniędzy

Trzecim aspektem socjalizacji ekonomicznej, uwzględnionym w przeprowadzonym badaniu, była analiza socjalizacji postaw ekonomicznych. Sprawdzano tu jak postawy rodziców (matek) wobec pieniędzy wpływają na postawy ich dorastających dzieci wobec oszczędzania, a także na ich motywy i zachowania oszczędnościowe. Według definicji przyjętej przez Gąsiorowską (2008, s. 47) „*postawa wobec pieniędzy to ogół względnie trwałych dyspozycji do oceniania pieniędzy i emocjonalnego reagowania na nie, oraz towarzyszących im względnie trwałych przekonań o naturze i własnościach pieniędzy oraz względnie trwałych dyspozycji do określonego rodzaju zachowania związanego z pieniędzmi*”. Postawy wobec pieniędzy są konstruktem wielowymiarowym, a prezentowane w niniejszej pracy badania wykorzystują ich diagnozę opartą na siedmioczynnikowej strukturze opisanej przez Gąsiorowską (2003):

- (1) *kontrola finansowa*, czyli rozważa w podejmowaniu decyzji finansowych, oszczędność i konserwatyzm w zarządzaniu pieniędzmi,
- (2) *władza płynąca z pieniędzy*, rozumiana jako uznawanie pieniędzy za narzędzie do wywierania wrażenia i wpływu na innych, pozyskiwania szacunku oraz miarę sukcesu,
- (3) *niepokój o finanse*, świadczący o niezdecydowaniu, podejrzliwości i wątpliwościach w sytuacjach związanych z pieniędzmi,

- (4) *awersja wobec zobowiązań finansowych*, przejawiająca się w niechęci do zaciągania pożyczek i kredytów zarówno od znajomych, jak i instytucji finansowych,
- (5) *łapanie okazji*, czyli tendencja do wykorzystywania wyjątkowych okazji związanych z pieniędzmi,
- (6) *złe pieniądze*, czyli przekonanie, że pieniądze są przyczyną zła, są bezużyteczne, niepotrzebne i zniewalające,
- (7) *żywa gotówka*, przejawiająca się preferowaniem płynnych form pieniądza (gotówki) i trzymaniem pieniędzy w domu.

Cechy temperamentu

Teoria Arnolda H. Bussa i Roberta Plomina definiuje temperament jako zespół dziedziczonych cech osobowości, które ujawniają się już we wczesnym okresie życia jednostki (Oniszczenko, 1997) i są uwarunkowane biologicznie. Buss i Plomin (1984, za: Oniszczenko, 1997) wyodrębnili trzy zasadnicze cechy określające strukturę temperamentu: *emocjonalność*, *aktywność* i *towarzyskość*, wyróżniając dodatkowo taką cechę jak *nieśmiałość*. *Emocjonalność* to tendencja do łatwego i silnego reagowania *niepokojem*, *strachem* lub *złością*. *Aktywność* jest związana z wydatkowaniem energii fizycznej i obejmuje wyłącznie czynności motoryczne; odnosi się do sposobu zachowania, ale nie zależy od samej treści tegoż zachowania. *Towarzyskość* przejawia się w ogólnej tendencji do poszukiwania innych ludzi i przebywania z nimi oraz unikania samotności. *Nieśmiałość* odnosi się do zachowań przejawianych w obecności osób obcych i wyraża się w zahamowaniu i skrępowaniu, którym towarzyszy dążenie do wycofania się z relacji społecznych.

Samokontrola

Samokontrola jest tu rozumiana jako pewna właściwość osobowości człowieka, decydująca o takich zachowaniach jak nieuleganie pokusom, tłumienie niepożądanych impulsów, odraczanie bezpośredniego zaspokajania własnych potrzeb (Kofta, 1979). Jest ona związana z umiejętnością dokonywania zamierzonych i dowolnych zmian własnych reakcji.

Optymizm i pesymizm

W badaniach przyjęto definicję optymizmu dyspozycyjnego zaproponowaną przez Scheiera i Carvera (1992). Według nich jest to cecha która przejawia się jako zgeneralizowana tendencja do oczekiwania pozytywnych (a nie negatywnych) zdarzeń. Zgodnie z wynikami badań (Williams, Davis, Hancock i Phipps, 2010; Trzcińska, 2010) *optymizm* i *pesymizm* były rozumiane w badaniu jako odrębne, choć skorelowane, cechy dyspozycyjne.

Orientacja temporalna

Jest ona rozumiana jako (Nosal i Bajcar, 2004, s. 50) „*globalne reprezentowanie czasu w umyśle (przeszłość, teraźniejszość, przyszłość) oraz struktury czynności ukierunkowanych podmiotu. Istotą orientacji jest zatem związek czasu z działaniem (zachowaniem).*” Innymi słowy jest to dominujący w umysłowej reprezentacji przedział czasu, który wywiera wpływ na zachowanie człowieka, staje się układem odniesienia w ocenie i przewidywaniu zdarzeń a także jest czynnikiem motywującym do podejmowania aktywności i wpływającym na postawy życiowe. Nosal i Bajcar skonstruowali narzędzie do pomiaru tego złożonego konstruktu. Poza trzema podstawowymi perspektywami czasowymi (przeszłość, teraźniejszość i przyszłość), obejmuje ono także zdolność jednostki do wyznaczania sobie celów działania (teliczność), planowanie wykorzystania czasu, umiejętność działania pod presją czasową i inne wymiary poznawcze czasu. W przeprowadzonym badaniu przeanalizowano związki tylko trzech wybranych aspektów orientacji temporalnej z oszczędzaniem przez młodzież pieniędzy. Z uwagi na dotychczasowe wyniki badań (Brzozowska i Goszczyńska, 2002; Otto, 2009) wskazujące na pozytywny wpływ orientacji przyszłościowej (a nie teraźniejszościowej) na skłonność do oszczędzania, do badania włączono dwa wymiary perspektywy temporalnej według koncepcji Nosała i Bajcar (2004): teraźniejszość i przyszłość. Mając na uwadze fakt, iż oszczędzanie pieniędzy często wiąże się z pewnym celem w przyszłości, do analiz dołączono także trzeci wymiar, czyli teliczność (ukierunkowanie działania na cele), stanowiącą element temporalnej organizacji działania.

Wysokość i źródła dochodów młodzieży

Z uwagi na fakt, iż dzieci i młodzież zazwyczaj otrzymują lub zarabiają pieniądze z różnych źródeł (por. Goszczyńska, 1996) ich uszczegółowienie może stać się pomocne w ustaleniu jaki jest średni miesięczny dochód nastolatka. Uzmysłowanie osobom badanym, iż ich dochody to nie tylko kieszonkowe, ale także prezenty pieniężne, zarobione pieniądze i nieregularne wypłaty od rodziców, pozwala dokładniej szacować ile pieniędzy mają oni miesięcznie do swojej dyspozycji. W badaniu brano pod uwagę tylko te dochody, do których nastolatkowie mają bieżący dostęp i mogą decydować o ich przeznaczeniu. Dlatego też nie uwzględniano pieniędzy, które są przez rodziców lub innych krewnych odkładane na przyszłość dziecka, zakładając iż nie może ono z nich obecnie korzystać. Poza obiektywną wysokością dochodów analizowano także subiektywne (dokonywane przez nastolatków) oceny ich wysokości na tle rówieśników.

Status materialny rodziny

Spośród różnych mierników statusu materialnego rodziny (por. Czapiński i Panek, 2011), w której wychowuje się nastolatek, zdecydowano się na prostą, obiektywną miarę, jaką jest dochód rodziny, będący podstawowym czynnikiem warunkującym zaspokojenie potrzeb (Czapiński i Panek, 2011). Ze względu jednak na różnice pomiędzy liczebnością rodzin konieczne stało się skorygowanie tego wskaźnika, a zatem analizowanie dochodów netto na jedną osobę w gospodarstwie domowym.

Wiek

Badanie dotyczyło młodzieży, czyli osób w wieku 13-20 lat. Ze względu na znaczące zróżnicowanie tego okresu rozwoju (Oleszkowicz i Senejko, 2012), a także ogólnie przyjętą klasyfikację etapów rozwoju człowieka (Brzezińska, Appelt i Ziółkowska, 2008) wyróżniono tutaj dwa podokresy: wczesne dorastanie (do 16 r.ż.) i późne dorastanie (od 17 r.ż.).

Postawy wobec oszczędzania

Postawy wobec oszczędzania są w badaniu rozumiane jako *dyspozycje osób badanych do oceniania oszczędzania i emocjonalnego reagowania na nie, przekonania o naturze i własnościach oszczędzania a także względnie trwale dyspozycje do określonego rodzaju zachowania związanego z oszczędzaniem*. Prezentowane w niniejszej pracy badania opierają się o pięcioczynnikową strukturę postaw wobec oszczędzania opisaną przez Otto (2009) (por. rozdział 2.1), potwierdzoną także w badaniach polskich (Trzcińska, raport BW 2008). Wyróżnione przez Otto wymiary postaw oszczędnościowych młodzieży to:

- (1) *Trudności z oszczędzaniem*, czyli postrzeganie i doświadczanie oszczędzania jako czynności trudnej i wymagającej wysiłku,
- (2) *Potrzeba oszczędzania*, przejawiająca się traktowaniem tej aktywności jako potrzebnej i moralnie pozytywnej,
- (3) *Duma*, czyli postrzeganie oszczędzania jako powodu do satysfakcji,
- (4) *Zależność od rodziców*, związana z traktowaniem oszczędzania jako bezcelowego dla młodych ludzi, ponieważ to rodzice są ich źródłem utrzymania,
- (5) *Kontrola rodzicielska*, wyrażająca się przekonaniem, że rodzice mogą i powinni uczyć swoje dzieci oszczędzania i pomagać im przezwyciężać trudności związane z oszczędzaniem.

Motywy oszczędzania

Motywy oszczędzania to bodźce i przyczyny kryjące się za zachowaniami związanymi z odraczaniem konsumpcji. W oparciu o wyniki wcześniejszych badań (Otto, 2009; Trzcińska, 2008) w badaniu wyróżniono dziewięć motywów oszczędzania (por. rozdział 2.2): *przedsiębiorczości* (w celu zainwestowania w coś), *dumy* (dla samej satysfakcji z oszczędzania), *zapobiegawczy* (na wszelki wypadek), *rezydualny* (na bieżące wydatki), *chciwości* (dla przyjemności posiadania pieniędzy), *niezależności* (by móc podejmować niezależne decyzje), *charytatywny* (aby pomagać innym), *spekulacyjny* (dla zysku związanego z oszczędzaniem) oraz *transakcyjny* (na konkretny cel).

Analiza zachowań oszczędnościowych młodzieży dotyczyła trzech aspektów. Pierwszym z nich był sam fakt *posiadania (bądź nie) oszczędności* pieniężnych (w chwili badania), drugim z kolei weryfikacja, czy badani *korzystają z usług bankowych* (czy posiadają własne konto w banku). Analizie poddano także nawykowy aspekt zachowań oszczędnościowych, czyli *skłonność do oszczędzania*. Jest to zmienna, który pozwala ustalić w jaki sposób badani nastolatki postępują zazwyczaj ze swoimi pieniędzmi (czy np. wszystko wydają, wszystko oszczędzają, czy też część przeznaczają na bieżącą konsumpcję, a część odkładają na później).

6.2. Narzędzia

W celu zweryfikowania hipotez badawczych zostaną użyte metody kwestionariuszowe oraz ankiety:

- Skala edukacji ekonomicznej w rodzinie (załącznik 1) – narzędzie składające się z pięciu zamkniętych pytań dotyczących tego, jak rodzice uczą badanych posługiwania się pieniędzmi, wobec których badani ustosunkowywali się na skali czteropunktowej. Skalę tę tworzyły m.in. pytania dotyczące otrzymywania kieszonkowego, podejmowania prac zarobkowych oraz uczestnictwa w rozmowach dotyczących finansów rodziny. Pytania te tworzą skalę formatywną, co oznacza, że nie oczekuje się korelacji pomiędzy poszczególnymi pozycjami (Jarvis, Mackenzie, Podsakoff, Mick i Bearden, 2003). Zakłada się natomiast, że każda z pozycji obejmuje inny aspekt socjalizacji ekonomicznej. W prezentowanych badaniach narzędzie wypełniała młodzież.
- Skala Postaw Wobec Pieniędzy SPP (załącznik 2) – narzędzie kwestionariuszowe skonstruowane przez Gąsiorowską (2003); zawiera 63 stwierdzenia wobec których badani ustosunkowują się na pięciostopniowej skali. Pozwala ono na diagnozę opisanych wcześniej siedmiu wymiarów postaw wobec pieniędzy. Rzetelność skal mierzona współczynnikiem zgodności wewnętrznej α -Cronbacha waha się od 0,64 do 0,85. W badaniach narzędzie wypełniali rodzice nastolatków.

- Ankieta „Relacje z rodzicami – obszar finansów” (załącznik 3) – ankieta składająca się z czterech pytań, w których badani określają na skali pięciopunktowej jak często rozmawiają z rodzicami na tematy związane z ekonomią oraz jak dobrym przykładem w kwestii zarządzania finansami jest dla nich każde z rodziców.
- Kwestionariusz temperamentu EAS – Do diagnozy cech temperamentu nastolatków użyto kwestionariusza temperamentu EAS-D Bussa i Plomina, w polskiej adaptacji Oniszczenki (1997). Składa się on z 20 pozycji, których prawdziwość odpowiadający ocenia na skali pięciostopniowej i pozwala na diagnozę pięciu cech temperamentu: *niezadowolenia, strachu, złości, aktywności i towarzyskości*. Współczynniki rzetelności (alfa Cronbacha) dla poszczególnych skal EAS-D są zadowalające i wynoszą od 0,57 do 0,74.
- Skala Samokontroli – z testu 16-PA opracowanego przez Brandstättera (1988, za: Brändstatter i Güth, 2000), będącego skróconą wersją 16-czynnikowego Kwestionariusza Osobowości Cattella, wybrano dwa pytania skali samokontroli. Mają one charakter dwubiegunowy, badani opisują siebie poprzez odpowiedź na pytanie o to, w którym miejscu pomiędzy dwoma przeciwnymi określeniami umiejscowiliby siebie:
Nieuważny 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Skrupulatny
Niekontrolowany 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Samokontrolowany
- Test Orientacji Życiowej wersja dla młodzieży (YLOT) (załącznik 4) – polska adaptacja Trzcіńskiej (2011) *Youth Life Orientation Test* (Ey, Halley i in., 2005). Test ten służy do pomiaru dyspozycyjnego optymizmu u młodzieży. Analiza czynnikowa wskazała na identyczną strukturę czynnikową jak w wersji oryginalnej; wyróżniono dwie skale: optymizm oraz pesymizm. Rzetelność skal (α -Cronbacha) wyniosła odpowiednio 0,81 dla optymizmu i 0,82 dla skali pesymizmu. Konfirmacyjne analizy czynnikowe, zarówno dla wersji anglojęzycznej, jak i polskiej, pokazały, że zdecydowanie lepsze wyniki osiągają modele uwzględniające dwa skorelowane ze sobą czynniki, co wskazuje, iż optymizm i pesymizm powinny być traktowane jako dwa odrębne konstrukty, a nie krańce kontinuum. W prezentowanych badaniach narzędzie wypełniała młodzież.

- Skala Orientacji Temporalnej AION-2000 (Nosal i Bajcar, 2004; załącznik 5). Służy ona do pomiaru złożonego konstruktów, jakim jest orientacja temporalna człowieka. Badania psychometryczne pozwoliły ocenić ten kwestionariusz jako narzędzie posiadające wysokie walory psychometryczne (współczynniki α -Cronbacha dla poszczególnych skal wyniosły od 0,66 do 0,82). W prezentowanych badaniach młodzież wypełniała trzy skale kwestionariusza: przyszłość, teraźniejszość oraz teliczność, ustosunkowując się na skali pięciopunktowej (od 1 – zdecydowanie nieprawdziwe do 5 – zdecydowanie prawdziwe) wobec 45 stwierdzeń.
- Skala skłonności do oszczędzania (załącznik 6) – własnego autorstwa, oparta na narzędziu stosowanym przez Otto (2004), szczegółowo opisana w rozdziale 2.3.2. Skala składa się z pięciu zamkniętych pytań dotyczących dysponowania pieniędzmi. Przeprowadzone badania pilotażowe (Trzcińska, raport BW 2008) pokazały, że wszystkie pozycje skali korelują z wynikiem ogólnym przynajmniej na poziomie 0,50, a współczynnik α -Cronbacha wynosi 0,83. W prezentowanych badaniach narzędzie wypełniała młodzież.
- Skala postaw wobec oszczędzania (załącznik 7) – własna adaptacja „Saving Attitudes Scale” Otto (2004) (por. rozdział 2.1.2). Skala składa się z 25 pytań należących do pięciu opisanych wcześniej wymiarów postaw wobec oszczędzania. Właściwości psychometryczne tego narzędzia sprawdzono we wcześniejszych badaniach (Trzcińska, raport BW 2008). Analiza rzetelności skal kwestionariusza pokazała, że współczynniki α -Cronbacha wynosiły od 0,68 do 0,84 (w narzędziu oryginalnym od 0,66 do 0,78). W prezentowanych badaniach narzędzie wypełniała młodzież.
- Kwestionariusz „Motywy Oszczędzania” (załącznik 8) – własne narzędzie opracowane w oparciu o kwestionariusz Otto (2009) (por. rozdział 2.2.1.). Składa się z 28 pytań pozwalających na ocenę istotności dziewięciu, opisanych wcześniej motywów oszczędzania. W prezentowanych badaniach narzędzie wypełniała młodzież.

- Ankieta: „Zachowania Oszczędnościowe” – zamknięte pytania o to, czy badani nastolatki posiadają obecnie jakieś oszczędności i czy posiadają własne konto w banku.
- Ankieta: „Dochody młodzieży” (załącznik 9) – zamknięte pytania dotyczące źródeł i wysokości dochodów młodzieży (regularne kieszonkowe, prezenty, nagrody, nieregularne wypłaty od rodziców, zarobione pieniądze), a także subiektywnej oceny własnych dochodów i zarobków w porównaniu do rówieśników.

6.3. Osoby badane

W przeprowadzonym badaniu wzięło udział 177 nastolatków w wieku od 13 do 20 lat oraz ich rodzice (154 matki oraz 64 ojców). Ze względu na niezbyt liczną grupę ojców, uniemożliwiającą przeprowadzenie wiarygodnych analiz statystycznych znacznej liczby zmiennych, w analizach prezentowanych w niniejszej pracy uwzględniono tylko dane uzyskane od matek. Badanie było realizowane w gimnazjach i liceach w trzech miejscowościach: Warszawie (duże miasto, powyżej 1 mln mieszkańców), Katowicach (średnie miasto, mniej niż 400 tys. mieszkańców) oraz w Sanoku (małe miasto, poniżej 40 tysięcy mieszkańców). Udział w badaniu był dobrowolny, uczestnictwo w nim było proponowane młodzieży podczas lekcji w szkole (w uzgodnieniu z dyrekcją i nauczycielami). Rodzice byli wcześniej informowani (pisemnie) o możliwości wzięcia przez dziecko udziału w badaniu i byli proszeni o wyrażenie na to zgody. Rodzice otrzymywali ankiety podczas zebrań w szkole lub za pośrednictwem dzieci i wypełniali je w domu. Badanie było anonimowe, a połączenie narzędzi wypełnionych przez rodziców z narzędziami wypełnionymi przez ich dzieci było możliwe dzięki opatrzeniu ankiet rodziców i dziecka tymi samymi kodami.

W Tabeli 6.1. zaprezentowano strukturę badanej próby pokazującą liczebności osób badanych dla poszczególnych miast, płci oraz grup wiekowych.

Tabela 6.1. Struktura demograficzna badanej próby (N=177)

| cecha | poziom cechy | częstość | procent |
|---------------------------------|--|-----------------|----------------|
| miejsce zamieszkania | miasto powyżej 1 mln. mieszkańców (Warszawa) | 65 | 36,7% |
| | miasto do 400 tys. mieszkańców (Katowice) | 34 | 19,2% |
| | miasto do 40 tys. mieszkańców (Sanok) | 78 | 44,1% |
| płeć | chłopcy | 56 | 31,6% |
| | dziewczeta | 121 | 68,4% |
| wiek | 13-16 lat | 94 | 53,1% |
| | 17-20 lat | 83 | 46,9% |
| dochód rodziny (netto na osobę) | 0-500 PLN | 25 | 14,1% |
| | 501-1000 PLN | 38 | 21,5% |
| | 1001-2000 PLN | 49 | 27,7% |
| | 2001-3500 PLN | 24 | 13,6% |
| | 3501-5000 PLN | 6 | 3,4% |
| | powyżej 5000 PLN | 8 | 4,5% |
| | brak odpowiedzi | 27 | 15,3% |

6.4. Analizy statystyczne

W celu weryfikacji hipotez badawczych wykorzystano przede wszystkim analizy regresyjne, w których zmiennymi objaśnianymi były poszczególne wymiary postaw, motywów oraz zachowania oszczędnościowe. Dla każdej z zaproponowanych w modelu badawczym grup zmiennych objaśniających (elementy socjalizacji ekonomicznej, cechy indywidualne oraz zmienne demograficzno-ekonomiczne) konstruowano oddzielne modele regresji i weryfikowano, przy zastosowaniu pakietu statystycznego SPSS 18, które ze zmiennych zostały wprowadzone do tych modeli jako istotne na poziomie istotności 0,05. W przypadku ciągłego charakteru zmiennej objaśnianej (skłonność do oszczędzania, postawy, motywy oszczędnościowe) stosowano krokową analizę regresji liniowej, natomiast w przypadku zachowań oszczędnościowych o charakterze dychotomicznym (posiadanie oszczędności oraz korzystanie z usług banku) stosowano analizę regresji logistycznej z postępującą selekcją zmiennych.

W dalszej kolejności, bazując na wynikach analiz regresji, podjęto próbę stworzenia modelu ścieżkowego zależności między zmiennymi, a następnie poddano go weryfikacji. W celu oceny jakości dopasowania modelu do danych skorzystano ze wskaźników

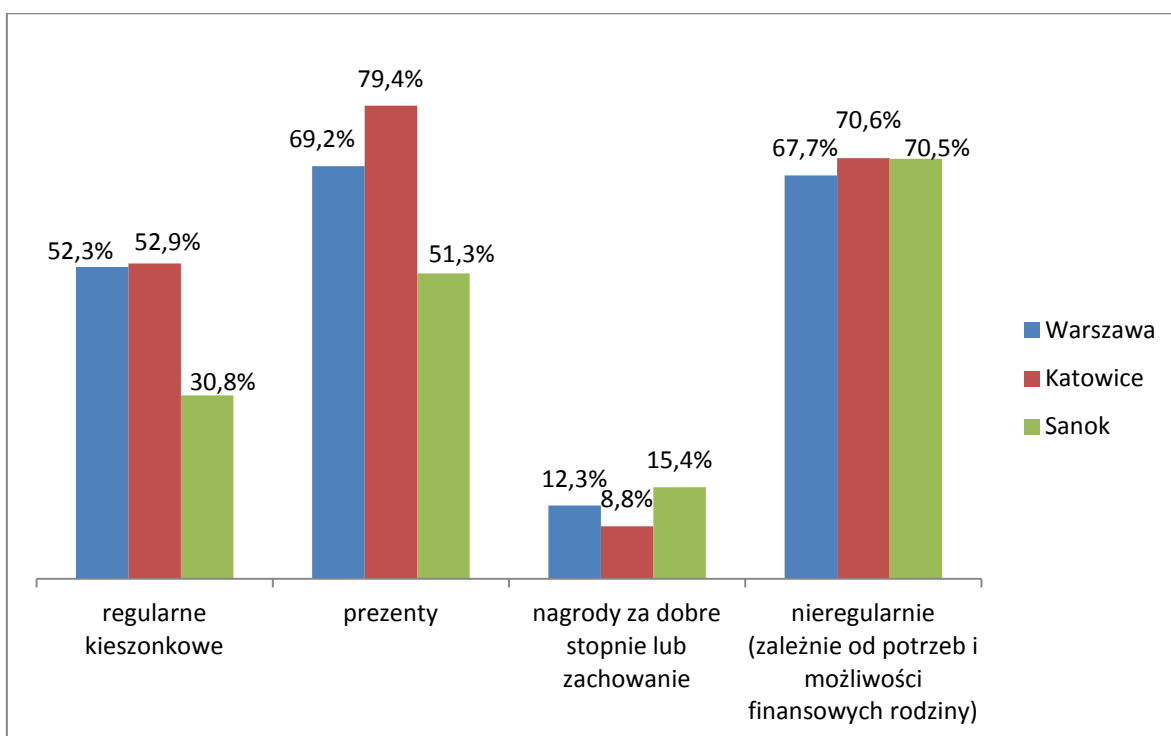
zalecanych przez Garsona (2012): statystyki χ^2 (oraz ze względu na dużą wrażliwość tej statystyki na wielkość próby z parametru χ^2/df : ilorazu oszacowania statystyki χ^2 i stopni swobody), współczynnika *RMSEA Steigera-Linda* oraz wskaźnika *CFI Bentlera*, a także dodatkowo z indeksu *TLI Tuckera-Lewisa*. Jeśli chodzi o wartość χ^2/df , to często uznaje się, że model jest bardzo dobrze dopasowany, gdy $\chi^2/df < 2$, chociaż część badaczy uznaje model za dopuszczalny, gdy χ^2/df przyjmuje wartości pomiędzy 2 i 5 (Garson, 2012). Ponieważ nie ma zgodności co do jednoznacznej interpretacji tego kryterium, warto odwołać się także do innych miar. Zgodnie z kryteriami przyjmowanymi przez Hu i Bentlera (1999, za: Garson, 2012) model jest dobrze dopasowany do danych, jeśli *RMSEA* nie przekracza 0,06. *CFI* powinno natomiast przekraczać 0,9, co oznacza, że model wyjaśnia ponad 90% kowariancji (Garson, 2012). Gdy *TLI* przekracza 0,9 model można uznać za dopuszczalny, a gdy wynosi więcej niż 0,95 model jest dobrze dopasowany (Garson, 2012).

Rozdział 7. Wyniki

7.1. Dochody młodzieży: źródła i struktura

7.1.1. Kieszonkowe, prezenty i nagrody

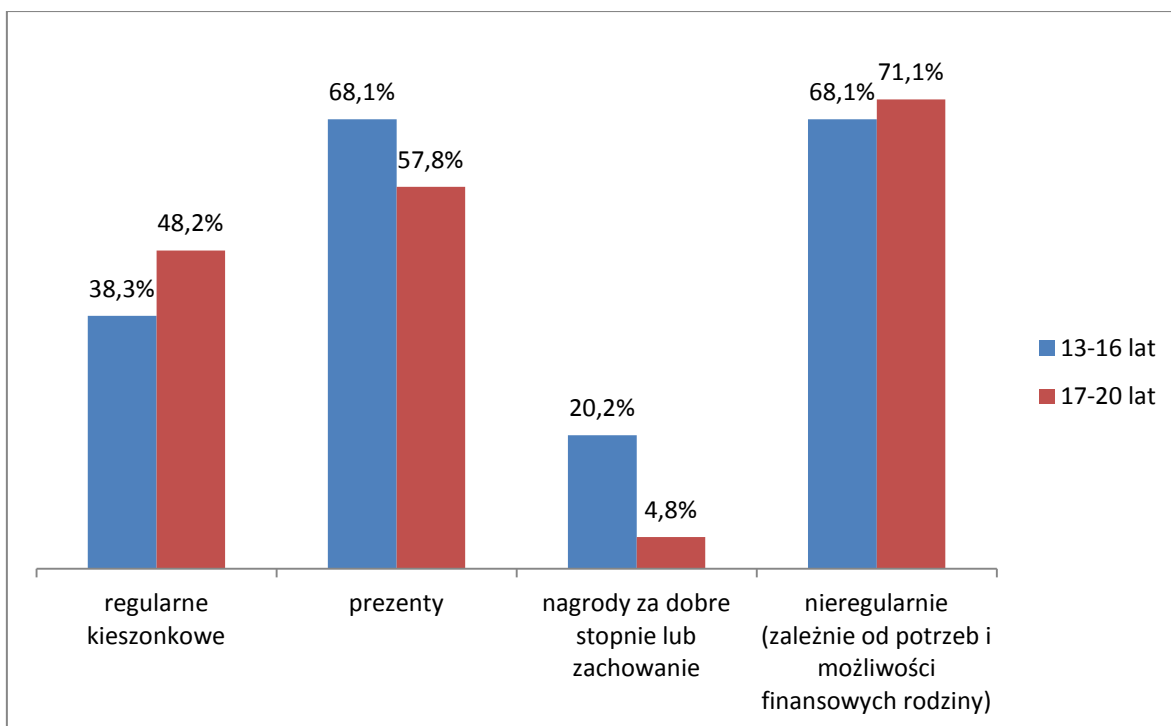
Oszczędzanie pieniędzy staje się możliwe dopiero wtedy, kiedy dysponujemy pewnymi dochodami, o których przeznaczeniu (np. konsumpcyjnym lub oszczędnościowym) możemy decydować. Z tego względu badając oszczędzanie pieniędzy przez młodzież konieczne jest przeanalizowanie dochodów, jakie ma ona do swojej dyspozycji. Przeprowadzone badanie pokazało, że znaczna większość młodych ludzi (98,9%) dostaje pieniądze na własne wydatki od rodziców lub innych krewnych (np. dziadków). Okazuje się, jednak, że podobnie jak wskazywały to wcześniejsze polskie badania (Kupisiewicz 2004; Trzcińska, 2008), stosunkowo niewielki odsetek (42,9%) młodzieży może liczyć na regularne kieszonkowe. Rodzice i krewni częściej decydują się przekazywać swoim dzieciom pieniądze w formie nieregularnych wypłat, zależnych od potrzeb dziecka oraz możliwości finansowych rodziny. Na pieniądze otrzymywane w takiej postaci może liczyć 69,5%. Stosunkowo dużo (63,3%) młodych ludzi dostaje także pieniądze w postaci prezentów z różnych okazji, na przykład urodzin, Gwiazdki, Dnia Dziecka. Nagrody pieniężne, czy to za dobre oceny, czy też za dobre zachowanie otrzymuje natomiast 13% badanych, czyli podobny odsetek jak we wcześniej prowadzonych badaniach (Kupisiewicz 2004; Trzcińska, 2008). Badanie było realizowane w trzech miastach różniących się pod względem wielkości, poziomu bezrobocia oraz bogactwa. Przeanalizowano zatem różnice pojawiające się pomiędzy nastolatkami z różnych lokalizacji w zakresie otrzymywania pieniędzy od rodziców i krewnych, a wyniki zaprezentowano na rysunku 7.1. Pokazuje on, iż nastolatki z Sanoka wyraźnie odbiegają od tych z Warszawy i Katowic. Rzadziej (tylko 30,8%) otrzymują regularne kieszonkowe i prezenty pieniężne (51,3%). Istotność tych różnic została potwierdzona testem chi-kwadrat. W przypadku regularnego kieszonkowego wartość tej statystyki wynosiła $\chi^2(2)=8,43$ ($p<0,05$), natomiast w przypadku prezentów pieniężnych $\chi^2(2)=9,63$ ($p<0,01$). Wynik ten jest najprawdopodobniej uwarunkowany odmienną sytuacją rodzin z Sanoka, niż tych z większych miast, czyli przede wszystkim niższym poziomem dochodów, potwierdzonym również w niniejszym badaniu ($F(2,147)=17,78$; $p<0,001$).



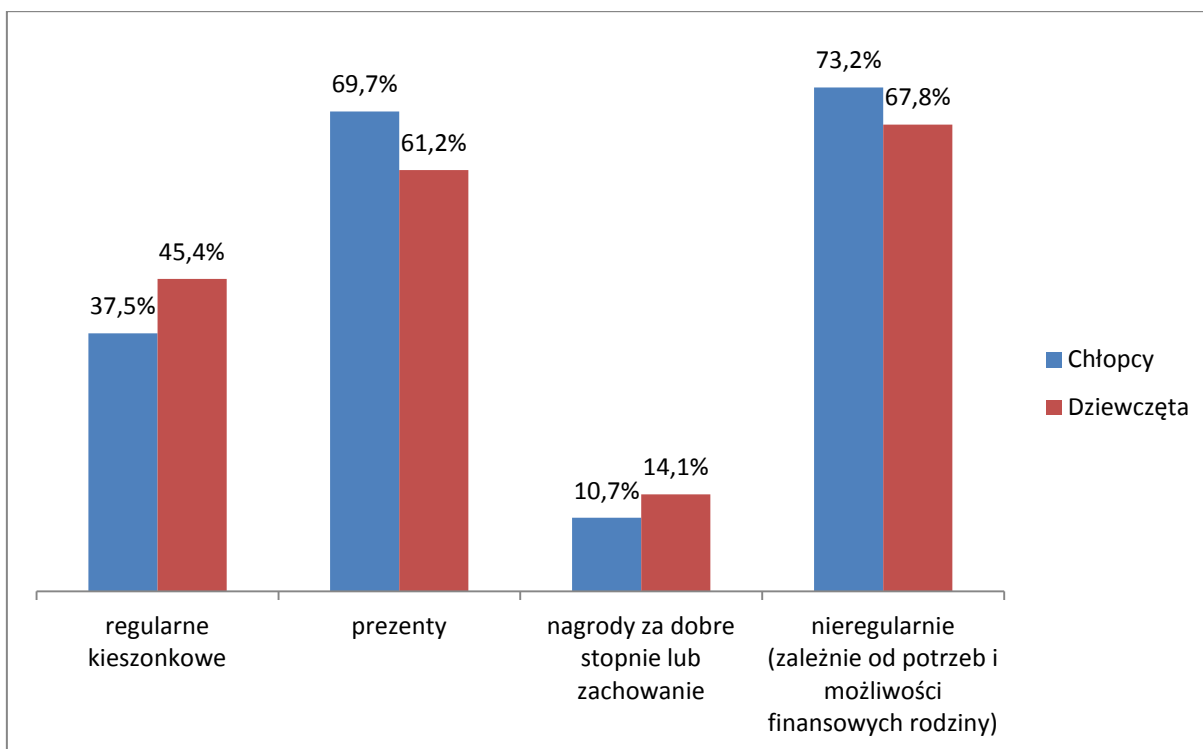
Rysunek 7.1. Źródła otrzymywanych pieniędzy przez młodzież z różnych miast

W dalszej części analiz dotyczących źródeł dochodów młodzieży sprawdzono czy istnieją różnice ze względu na wiek oraz płeć osób badanych. Zaobserwowano pewne tendencje wskazujące, iż starsza młodzież częściej (48,2%) niż młodsza (38,3%) otrzymuje regularne kieszonkowe, rzadziej może natomiast liczyć na prezenty pieniężne. Wyniki te jednak nie różniły się od siebie istotnie statystycznie, można tu mówić jedynie o pewnej tendencji. Istotna okazała się natomiast różnica między młodszymi i starszymi nastolatkami w częstotliwości otrzymywania nagród za dobre stopnie lub zachowanie ($\chi^2(1)=9,24$; $p<0,01$): 17-20-latkowie rzadziej (4,8%) niż 13-16-latkowie (20,2%) otrzymywali nagrody pieniężne.

Analiza różnic międzypłciowych w częstotliwości otrzymywania pieniędzy z różnych źródeł nie ujawniła żadnych istotnych rozbieżności. Szczegółowe wyniki pokazujące odsetek nastolatków otrzymujących pieniądze z poszczególnych źródeł z uwzględnieniem wieku oraz płci zaprezentowano na rysunkach 7.2. oraz 7.3.



Rysunek 7.2. Źródła otrzymywanych pieniędzy przez młodzież w różnym wieku



Rysunek 7.3. Źródła otrzymywanych pieniędzy przez chłopców i dziewczęta

Uczestników badania pytano także o łączną wielkość kwot jakie dostają od rodziców i krewnych (niezależnie od tego, w jakiej formie są one otrzymywane). Wyniki analiz pokazały, że nastolatki otrzymują średnio miesięcznie 109,1 PLN (SD=99,2). Występowały jednak tutaj istotne różnice ze względu na miejsce zamieszkania. Jednoczynnikowa analiza wariancji ujawniła, iż miejsce zamieszkania różnicowało istotnie młodzież pod względem kwot otrzymywanych od rodziców i krewnych ($F(2,153)=3,48$; $p<0,05$). Porównania między średnimi pokazały, że istotnie mniej pieniędzy dostają dzieci z Sanoka ($M=85,1$ SD=82,4), nie było natomiast różnic między kwotami przekazywanymi nastolatkom w Warszawie ($M=124,7$, SD=115,6) i Katowicach ($M=130,3$, SD=89,9). Kwoty te są mniejsze najprawdopodobniej ze względu na opisany powyżej fakt, iż w Sanoku młodzież rzadziej niż w większych miastach dostaje od rodziców lub dziadków regularne kieszonkowe oraz nagrody pieniężne za wyniki w nauce lub dobre zachowanie. Jednocześnie, jak wspomniano wcześniej poziom dochodów rodzin sanockich jest niższy³ niż w pozostałych miastach, w których realizowano badanie.

Dalsze analizy wpływu zmiennych demograficznych na wysokość kwot przekazywanych nastolatkom na ich własne wydatki przeprowadzono mając na uwadze wcześniejsze wyniki badań (Mortimer i in., 1994; Trzcńska, 2008) wskazujące, iż status materialny rodziny istotnie wpływa na poziom „dochodów” młodzieży. Zgodnie z przypuszczeniami i wcześniejszymi wynikami okazało się, iż współczynnik korelacji r-Pearsona pomiędzy wysokością kwot przekazywanych nastolatkom a poziomem dochodów netto na osobę w rodzinie jest istotny i wynosi 0,352 ($p<0,01$).

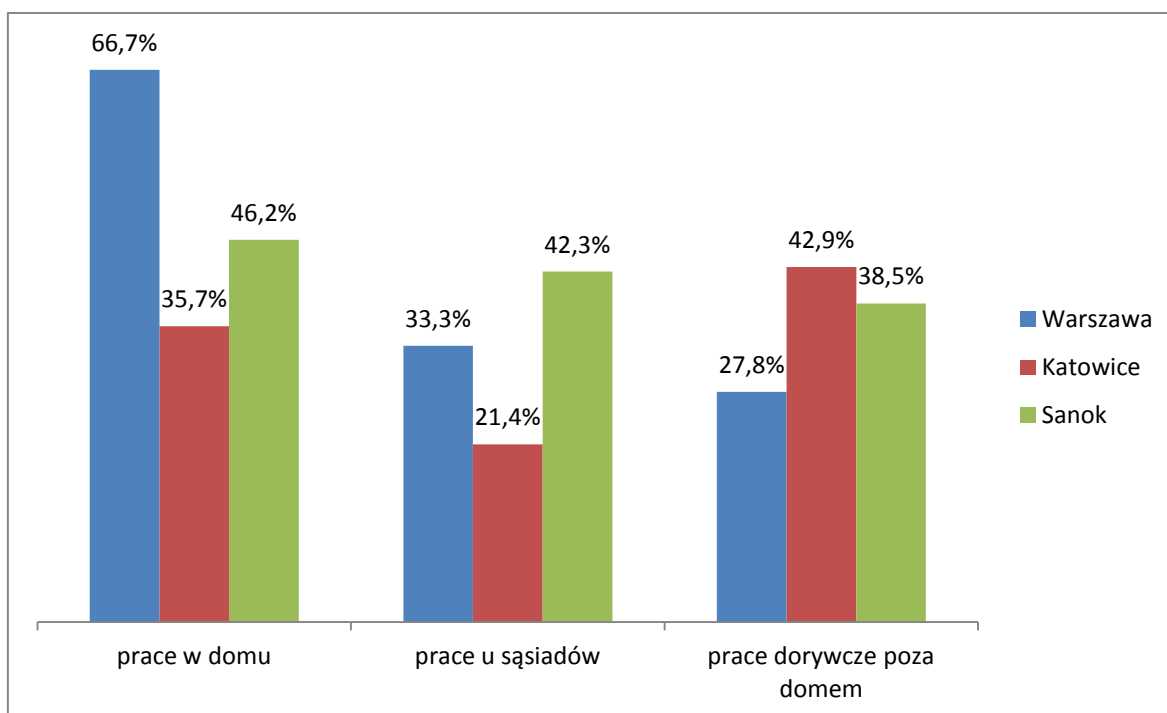
W badaniu przeanalizowano także, czy płeć oraz wiek nastolatków różnicują ich pod względem wysokości otrzymywanych pieniędzy na własne wydatki. Dziewczeta otrzymywały średnio miesięcznie od rodziców i krewnych 112,9 PLN (SD=99,6), chłopcy natomiast 100,6 PLN (SD=98,8). Wyniki te nie różniły się od siebie istotnie ($F(1,154)=0,521$; $p=0,471$). Stwierdzono natomiast istotne różnice ze względu na wiek osób badanych pomiędzy kwotami otrzymywanymi od rodziny. Zgodnie z wcześniejszymi badaniami (m.in. Ipsos, 2010), okazało się, że starsza młodzież (17-20 lat) otrzymuje więcej pieniędzy (średnio miesięcznie 136,7 PLN, SD=98,9), niż młodzież młodsza

³ Wskaźnik przeciętnego miesięcznego dochodu (w 2011 roku) rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwie domowym w stosunku do średniej krajowej (w Polsce=100) wynosił w województwie mazowieckim 132,3%, śląskim 99,1%, natomiast w podkarpackim 76,4%. Średni dochód na osobę w województwie mazowieckim wynosił 1623 PLN, w śląskim 1215 PLN, natomiast w podkarpackim 938 PLN.

(średnio miesięcznie 85,3 PLN, SD=93,7). Istotność tej różnicy potwierdzono jednoczynnikową analizą wariancji ($F(1,154)=11,088$; $p<0,01$).

7.1.2. Prace zarobkowe

Część młodzieży nie tylko korzysta z pieniędzy otrzymywanych od rodziców i krewnych, ale także podejmuje pewne prace zarobkowe. Wyniki prezentowanego badania pokazały, że z takiej formy pozyskiwania pieniędzy korzysta 31,1% nastolatków. Wśród tych osób najpopularniejsze (50%) jest zarabianie pieniędzy w domu poprzez podejmowanie dodatkowych obowiązków, za które rodzice (lub dziadkowie) płacą. Wśród takich prac młodzi ludzie najczęściej wymieniają koszenie trawy, mycie samochodu, odśnieżanie, czy też sprzątanie. Część „pracujących” nastolatków zarabia także poza domem: u sąsiadów (34,5%), czy też podejmując różnorodne prace dorywcze (36,2%). Poza domem nastolatki najczęściej zajmują się opieką nad dziećmi, udzielaniem korepetycji, pomocą w firmie rodzinnej (np. sklepie), roznoszeniem ulotek.

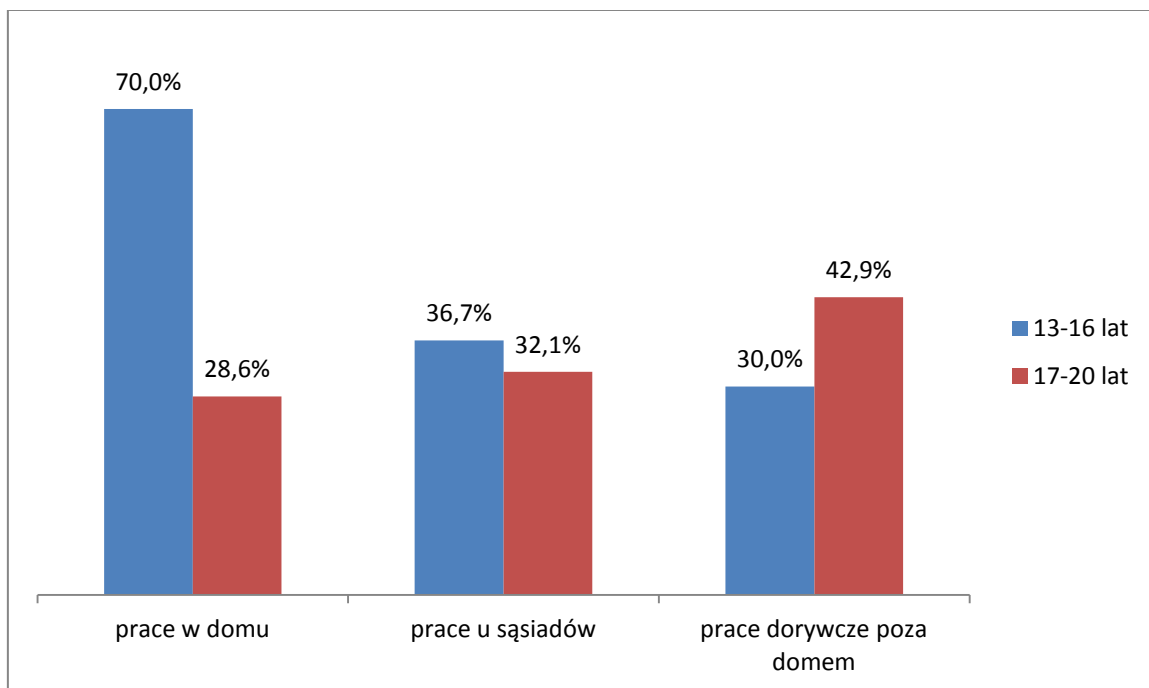


Rysunek 7.4. Rodzaje prac podejmowanych przez młodzież z różnych miast (N=55)

Zaprezentowany powyżej wykres (7.4) porównujący częstość podejmowania przez zarabiającą młodzież poszczególnych rodzajów prac (w domu, u sąsiadów, czy też prac

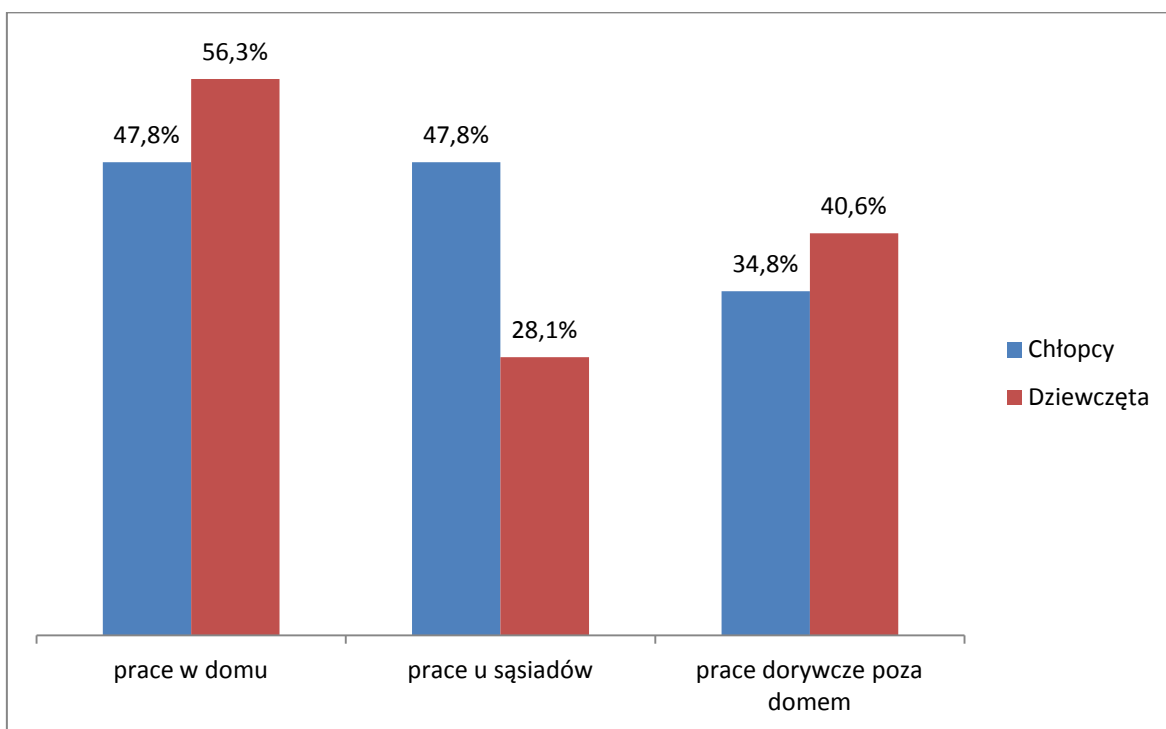
dorywczych) sugeruje, iż młodzież warszawska, w przeciwieństwie do młodzieży z pozostałych miast, częściej zarabia pieniądze podejmując płatne prace w domu. Analizy statystyczne pokazały jednak, iż nie jest to różnica istotna ($\chi^2(2)=3,30$; $p=0,19$). Także w przypadku częstości podejmowania prac u sąsiadów oraz prac dorywczych poza domem nie pojawiły się istotne statystycznie różnice pomiędzy nastolatkami z poszczególnych miast. Rysunek 7.4. prezentuje szczegółowe wyniki porównujące odsetki młodzieży podejmującej poszczególne rodzaje prac zarobkowych w Warszawie, Katowicach i Sanoku.

W dalszej części analiz sprawdzano, czy wiek i płeć różnicują młodzież pod względem sposobów zarabkowania pieniędzy. Podobnie jak w badaniu przeprowadzonym w 1996 roku przez Goszczyńską, okazało się, iż młodszy nastolatki częściej niż starsza młodzież podejmowali prace w domu, za które otrzymywali dodatkowe pieniądze od rodziców. W grupie 13-16-latków pracując w domu dorabiało 70% badanych, natomiast wśród 17-20-latków już tylko niespełna 29%. Szczegółowe wyniki zaprezentowano na rysunku 7.5., a istotność różnicy potwierdzono testem chi-kwadrat ($\chi^2(1)=9,94$; $p<0,01$). W przypadku pozostałych rodzajów prac (u sąsiadów oraz prac dorywczych poza domem) nie stwierdzono istotnych statystycznie różnic między dwiema analizowanymi grupami wiekowymi.



Rysunek 7.5. Rodzaje prac podejmowane przez młodzież w różnym wieku (N=55)

W analizie różnic międzypłciowych dotyczących podejmowania różnych rodzajów prac (rys. 7.6) nie stwierdzono istotnych statystycznie rozbieżności pomiędzy chłopcami i dziewczętami, a jedynie pewną tendencję w przypadku podejmowania prac u sąsiadów. Wśród pracującej młodzieży prawie 48% badanych chłopców pracuje u sąsiadów, natomiast takie prace podejmuje tylko 28% dziewcząt. Test chi-kwadrat pokazał jednak, iż można mówić tu jedynie o tendencji, a nie istotnej różnicy ($\chi^2(1)=2,34$; $p=0,1$).



Rysunek 7.6. Rodzaje prac podejmowane przez chłopców i dziewczęta (N=55)

Analiza wysokości zarobków młodych ludzi ujawniła, iż średni dochód dorabiającej młodzieży wynosił 143,7 PLN miesięcznie, przy czym występowało tu znaczne zróżnicowanie pomiędzy poszczególnymi osobami ($SD=262,6$). Różnice w średnich zarobkach w poszczególnych miastach wydawały się znaczące. W Warszawie wynosiły one 202,3 PLN miesięcznie ($SD=433,7$), w Katowicach 126,3 PLN ($SD=187,2$), natomiast w Sanoku 118,9 PLN ($SD=156,2$). Jednakże ze względu na duże zróżnicowanie dochodów pracującej młodzieży jednoczynnikowa analiza wariancji nie potwierdziła istotności tych różnic ($F(2,37)=0,368$; $p=0,695$). Poziom zarobków młodzieży nie korelował także istotnie ze statusem materialnym rodziny ($r\text{-Persona}= -0,03$; $p=0,86$), co sugeruje, że pracę zarobkową podejmuje młodzież zarówno z bogatszych, jak i uboższych rodzin.

Stosunkowo niewielka grupa młodzieży podejmującej prace zarobkowe w całej próbie badawczej, a także znaczne zróżnicowanie dochodów nie pozwoliło jednoznacznie ustalić różnic w zarobkach chłopców i dziewcząt. Chociaż średnie dla tych grup wydawały się znacząco różne, ponieważ chłopcy zarabiali średnio 218,6 PLN miesięcznie ($SD=361,5$), natomiast dziewczęta 82,4 PLN ($SD=116,0$), to na poziomie statystycznym możemy w tym wypadku mówić jedynie o pewnej tendencji ($F(1,38)=2,79$; $p=0,10$).

W badaniu sprawdzono także, czy poziom zarobków jest różny w zależności od wieku osób badanych. Okazało się, że wśród badanych nastolatków zarobki 13-16-latków są zbliżone do zarobków 17-20-latków ($F(1,38)=0,52$; $p=0,821$).

7.1.3. Podsumowanie

Analiza dochodów nastolatków pokazała, iż większość z nich dysponuje stosunkowo znaczącymi kwotami, przy czym najczęściej są to pieniądze otrzymywane od rodziców i krewnych w formie nieregularnych wypłat, a rzadziej w postaci regularnego kieszonkowego, co potwierdza wyniki wcześniejszych polskich badań (Ipsos, 2010; Trzcińska, 2008; Kupisiewicz, 2004; Goszczyńska, 1996). Wysokość kwot przekazywanych nastolatkom wzrasta wraz z wiekiem, a także zależy od statusu materialnego rodziny, a więc też różni się pomiędzy biedniejszymi (Sanok) i bogatszymi (Warszawa) miastami. Stosunkowo niewielu polskich nastolatków pracuje zarobkowo, przy czym młodsi nastolatkowie częściej niż starsza młodzież otrzymują dodatkowe pieniądze od rodziców za pewne prace wykonywane w domu. Najprawdopodobniej wobec starszych nastolatków rodzice formułują więcej oczekiwań dotyczących obowiązków domowych i są mniej skłonni płacić za ich wykonywanie.

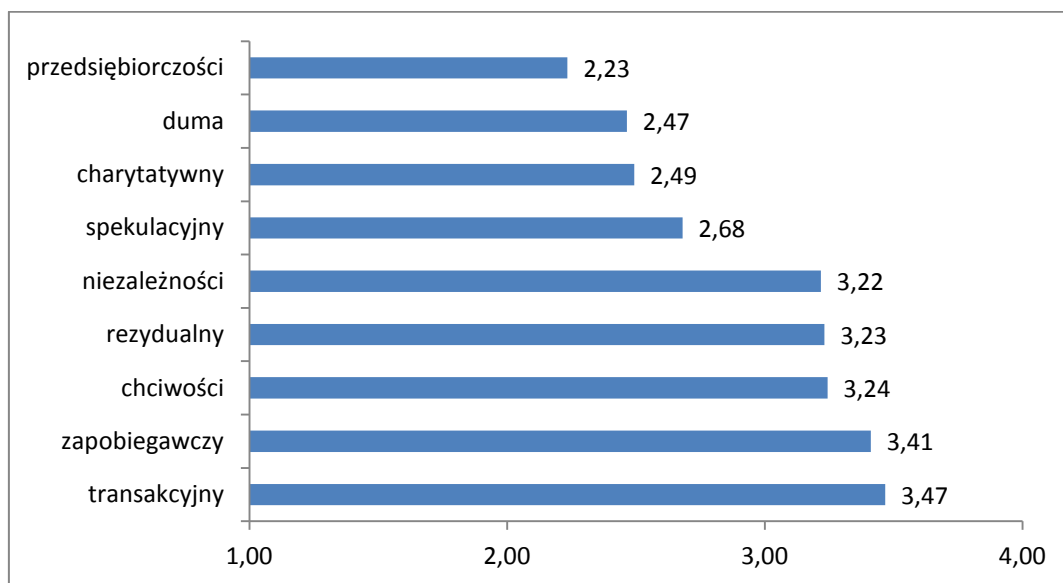
7.2. Oszczędzanie pieniędzy przez młodzież: zachowania i motywy

W przeprowadzonym badaniu analizowano różne aspekty oszczędzania pieniędzy przez młodzież; wzięto pod uwagę nie tylko zachowania oszczędnościowe, ale także postawy oraz motywy, które kryją się za decyzjami dotyczącymi oszczędzania.

Analiza odpowiedzi na pytania dotyczące zachowań oszczędnościowych pozwoliła stwierdzić, iż zdecydowana większość, a mianowicie 82,9% młodych ludzi, posiada pewne

oszczędności. Stosunkowo rzadko jednak młodzież powierza swoje oszczędności bankom; własne konto posiada jedynie 30,5% ankietowanych. Dane te potwierdzają wyniki wcześniejszych badań (Trzcńska, 2010) wskazujące, że z usług instytucji finansowych korzysta w Polsce jedynie od 13,5% do 34%. nastolatków.

Poza analizą zachowań oszczędnościowych młodzieży skoncentrowano się także na motywach tych działań. Sprawdzono, które z motywów mają dla młodzieży największe znaczenie i, podobnie jak w brytyjskich badaniach Otto (2009) oraz polskich Gasparskiego (1991) oraz Trzcńskiej (2008), stwierdzono, że najważniejsze dla nastolatków było oszczędzanie na konkretny cel (motyw transakcyjny) oraz z myślą o nieprzewidzianych wypadkach (motyw zapobiegawczy). Najmniej ważne okazały się motywy: przedsiębiorczości, dumy oraz charytatywny. Na rysunku 7.7 zaprezentowano wyniki badania wskazujące szczegółowo hierarchię ważności poszczególnych motywów oszczędzania w grupie badanych nastolatków. Istotność poszczególnych motywów dla badanej osoby oceniano na podstawie średniej dla wszystkich stwierdzeń wskaźnikowych każdego z motywów (ponieważ skale zawierały różną liczbę stwierdzeń).



Rysunek 7.7. Średnie wyniki uzyskane dla poszczególnych skal kwestionariusza „Motywy oszczędzania”

7.3. Oszczędzanie pieniędzy przez młodzież a wybrane procesy socjalizacji ekonomicznej

7.3.1. Wpływ edukacji ekonomicznej w rodzinie na oszczędzanie pieniędzy przez młodzież

Wyniki dotyczące związków edukacji ekonomicznej w rodzinie z oszczędzaniem pieniędzy przez młodzież świadczą, iż poziom tej edukacji nie jest związany ze skłonnością nastolatków do podejmowania działań oszczędnościowych i tylko w niewielkim stopniu koreluje z jednym z wymiarów postaw wobec oszczędzania, a mianowicie poczuciem, iż oszczędzanie może być powodem do dumy i satysfakcji. Okazało się natomiast, iż poziom edukacji ekonomicznej w rodzinie koreluje pozytywnie z oceną istotności większości wyróżnionych w badaniu motywów oszczędzania. Można zatem stwierdzić, iż rodzice podejmując pewne działania edukacyjne wobec swoich dzieci, na przykład zachęcając je do oszczędzania, dając regularne kieszonkowe, czy też ucząc planowania wydatków i zarządzania pieniędzmi, powodują, iż ich dzieci lepiej uświadamiają sobie różnorodność motywów oszczędzania. Szczegółowe wyniki analizy korelacyjnej pokazano w Tabeli 7.1.

Tabela 7.1. Korelacje r-Persona pomiędzy wskaźnikiem aktywności stylu edukacji ekonomicznej w rodzinie a postawami i motywami oszczędnościowymi młodzieży

| | | Aktywność stylu edukacji ekonomicznej w rodzinie |
|-----------------------------------|---------------------------|--|
| Postawy wobec oszczędzania | Skłonność do oszczędzania | - ,069 |
| | Trudności z oszczędzaniem | - ,075 |
| | Potrzeba oszczędzania | ,108 |
| | Poczucie dumy | ,196* |
| | Zależność od rodziców | - ,004 |
| | Kontrola rodzicielska | ,091 |
| Motywy oszczędzania | transakcyjny | ,239** |
| | niezależności | ,127 |
| | rezydualny | ,182* |
| | duma | ,246** |
| | przedsiębiorczości | ,070 |
| | spekulacyjny | ,225** |
| | chciwości | ,217** |
| | zapobiegawczy | ,153* |
| | charytatywny | ,167* |

** p<0,01; * p<0,1

7.3.2. Oszczędzanie pieniędzy przez nastolatków a postawy ich matek wobec pieniędzy

Kolejnym aspektem socjalizacji ekonomicznej analizowanym w tym badaniu, był wpływ postaw matek wobec pieniędzy na zachowania, postawy i motywy oszczędnościowe ich nastoletnich dzieci. Istotnymi predyktorami zachowań oszczędnościowych nastolatków okazały się dwa wymiary postaw matek wobec pieniędzy: awersja wobec zobowiązań finansowych oraz władza płynąca z pieniędzy. Dzieci matek niechętnie zaciągających pożyczki i kredyty istotnie częściej posiadały własne oszczędności. Z kolei traktowanie przez matki pieniędzy jako źródła władzy i prestiżu istotnie wiązało się z mniejszą skłonnością nastolatków do oszczędzania pieniędzy, a także z rzadszym posiadaniem przez nich oszczędności pieniężnych. Szczegółowe wyniki analiz zaprezentowano w tabelach 7.2 i 7.3.

Tabela 7.2. Istotne wymiary postaw matek wobec pieniędzy jako predyktory skłonności młodzieży do oszczędzania w krokowej analizie regresji

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Beta | t | p |
|--|-----------------------------------|-------|--------|------|
| <i>Skłonność do oszczędzania</i> $R^2=0,08$ | (Stała) | | 16,092 | ,000 |
| | Władza płynąca z pieniędzy | -,281 | -3,204 | ,002 |

Tabela 7.3. Istotne wymiary postaw matek wobec pieniędzy jako predyktory zachowań oszczędnościowych młodzieży w analizie regresji logistycznej

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Wald | p |
|---|---|-------|------|
| <i>Posiadanie oszczędności</i> R^2 Nergalkego=0,19 | Awersja wobec zobowiązań | 8,852 | ,003 |
| | Władza płynąca z pieniędzy | 6,357 | ,012 |
| <i>Posiadanie konta w banku</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | |

Przeprowadzone analizy regresji pokazały, które wymiary postaw matek wobec pieniędzy wyjaśniają poszczególne postawy ich dzieci wobec oszczędzania. Trudności w oszczędzaniu oraz potrzeba oszczędzania zależały istotnie od postrzegania przez matkę pieniędzy jako źródła władzy i wywierania wpływu, a także od awersji matki wobec zobowiązań finansowych. Mniejsze trudności z oszczędzaniem i większą potrzebę odraczania konsumpcji przejawiała młodzież matek wykazujących wysoką awersję wobec

zobowiązań finansowych oraz osiągających niskie wyniki na skali „władza płynąca z pieniędzy”. Z kolei postrzeganie oszczędzania jako niepotrzebnego młodym ludziom (wysoka zależność od rodziców) było związane z niskim niepokojem finansowym matek oraz ich wysoką tendencją do łapania wyjątkowych okazji dotyczących pieniędzy. Szczegółowe wyniki analiz zaprezentowano w Tabeli 7.4

Tabela 7.4. Istotne wymiary postaw matek wobec pieniędzy jako predyktory postaw młodzieży wobec oszczędzania w krokowej analizie regresji

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Beta | t | p |
|---|---|-------|--------|------|
| <i>Trudności w oszczędzaniu</i> $R^2 = 0,13$ | (Stała) | | 4,704 | ,000 |
| | Władza płynąca z pieniędzy | ,311 | 3,581 | ,001 |
| | Awersja wobec zobowiązań | -,196 | -2,254 | ,026 |
| <i>Potrzeba oszczędzania</i> $R^2 = 0,09$ | (Stała) | | 6,487 | ,000 |
| | Władza płynąca z pieniędzy | -,258 | -2,874 | ,005 |
| | Awersja wobec zobowiązań | ,186 | 2,071 | ,041 |
| <i>Zależność od rodziców</i> $R^2 = 0,08$ | (Stała) | | 6,116 | ,000 |
| | Niepokój o finanse | -,294 | -3,086 | ,003 |
| | Łapanie okazji | ,190 | 2,001 | ,048 |
| <i>Poczucie dumy</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |
| <i>Kontrola rodzicielska</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |

Także w przypadku poszczególnych motywów oszczędzania przeanalizowano, które wymiary postaw matek wobec pieniędzy mogą je wyjaśniać. Okazało się, iż motywy: transakcyjny oraz zapobiegawczy częściej występowały u dzieci matek o wysokiej awersji wobec zobowiązań. Motyw spekulacyjny był związany natomiast z wysoką kontrolą finansową matki, a motyw niezależności z traktowaniem przez matkę oszczędzania jako źródła władzy i prestiżu. Statystyki dla zmiennych wprowadzonych do poszczególnych modeli regresji zaprezentowano w Tabeli 7.5

Tabela 7.5 Istotne wymiary postaw matek wobec pieniędzy jako predyktory motywów oszczędnościowych młodzieży w krokowej analizie regresji

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Beta | t | p |
|------------------------------------|--|------|----------------|--------------|
| <i>transakcyjny</i> $R^2=0,08$ | (Stała) Awersja wobec zobowiązań | ,281 | 3,784 3,192 | ,000 ,002 |
| <i>rezydualny</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |
| <i>zapobiegawczy</i> $R^2=0,05$ | (Stała) Awersja wobec zobowiązań | ,218 | 4,238 2,440 | ,000 ,016 |
| <i>spekulacyjny</i> $R^2=0,04$ | (Stała) Kontrola finansowa | ,201 | 3,126 2,250 | ,002 ,026 |
| <i>niezależności</i> $R^2=0,05$ | (Stała) Władza płynąca z pieniędzy | ,225 | 9,428 2,493 | ,000 ,014 |
| <i>charytatywny</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |
| <i>duma</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |
| <i>przedsiębiorczości</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |
| <i>chciwości</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |

7.3.3. Rola modelowania oraz rozmów z dzieckiem o finansach

Kolejne analizy dotyczyły związku bezpośrednich rozmów rodziców z dzieckiem na tematy finansowe oraz przykładu osobistego rodzica z kształtowaniem postaw i motywów oszczędnościowych. Przeprowadzone analizy regresji pokazały, iż pozytywny przykład matki w kwestiach związanych z finansami istotnie zmniejsza trudności nastolatka w oszczędzaniu. Paradoksalnie jednak pozytywny przykład ojca zwiększa zależność młodzieży od rodziców, czyli powoduje postrzeganie oszczędzania jako niepotrzebnego, ponieważ to rodzice stanowią główne źródło pieniędzy nastolatka. Należy jednak z dużą ostrożnością interpretować ten wynik, jako że najprawdopodobniej nastolatkomie charakteryzujący się wysokim poziomem zależności od rodziców lepiej oceniali kompetencje finansowe tych rodziców, którzy zapewniali im pieniądze na wszelkie wydatki. Wyniki pokazały także, iż istotne znaczenie w kształtowaniu niektórych postaw oszczędnościowych mają rozmowy z rodzicami o sprawach finansowych. Częste rozmowy z matką zwiększały poczucie, iż działania oszczędnościowe i ich rezultaty mogą być powodem do dumy i satysfakcji, z kolei częste rozmowy o finansach prowadzone z ojcem zwiększały istotnie przekonanie o tym, iż rodzice mogą być pomocni w oszczędzaniu i w razie trudności w powstrzymaniu się przed wydatkami warto korzystać z ich wsparcia.

W Tabeli 7.6 przedstawiono opisane powyżej wyniki analiz regresji przeprowadzonych dla poszczególnych wymiarów postaw oszczędnościowych. Zmiennymi wyjaśniającymi było tu uczestnictwo dziecka w rozmowach o tematyce ekonomicznej z rodzicami (oddzielnie z matką i z ojcem), a także ocena tego, jak dobrym wzorem w kwestiach zarządzania finansami jest każde z rodziców.

Tabela 7.6. Przykład rodzicielski i rozmowy z rodzicami o finansach jako predyktory postaw młodzieży wobec oszczędzania w krokowej analizie regresji

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Beta | t | p |
|---|---|-------|--------|------|
| <i>Trudności w oszczędzaniu</i> $R^2=0,05$ | (Stała) Mama jako przykład | | 11,725 | ,000 |
| | | -,223 | -2,834 | ,005 |
| <i>Zależność od rodziców</i> $R^2=0,05$ | (Stała) Tata jako przykład | | 6,010 | ,000 |
| | | ,226 | 2,892 | ,004 |
| <i>Poczucie dumy</i> $R^2=0,03$ | (Stała) Rozmowy z mamą | | 22,087 | ,000 |
| | | ,172 | 2,169 | ,032 |
| <i>Kontrola rodzicielska</i> $R^2=0,03$ | (Stała) Rozmowy z tatą | | 14,179 | ,000 |
| | | ,161 | 2,027 | ,044 |
| <i>Potrzeba oszczędzania</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |

Dla poszczególnych motywów oszczędzania także przeprowadzono analizy regresji wprowadzając jako zmienne wyjaśniające uczestnictwo w rozmowach finansowych z matką i ojcem oraz przykład osobisty rodziców. Pokazały one, iż udział dziecka w rozmowach z matką o kwestiach finansowych pozwala młodzieży dostrzec różnorodność motywów oszczędzania, bowiem ta młodzież, która często rozmawia z matkami o sprawach ekonomicznych częściej przejawia cztery z dziewięciu wyróżnionych w badaniu motywów. Rozmowy z matkami sprzyjają oszczędzaniu przez nastolatków pieniędzy na konkretny cel, na wszelkie nieprzewidziane wypadki, po to, aby zapewnić sobie pewną swobodę podejmowania decyzji oraz w celu pomagania innym. Także przykład osobisty rodziców odgrywa pewną rolę w kształtowaniu niektórych motywów oszczędzania, a mianowicie postrzeganie ojca jako osoby dobrze zarządzającej finansami wzmacnia oszczędzanie powodowane dumą. Z kolei dobry przykład matki w kwestiach zarządzania pieniędzmi powoduje, że dla nastolatka mniej ważny staje się motyw niezależności

oszczędzania. W zaprezentowanej poniżej tabeli 7.7 przedstawiono wyniki analiz regresji przeprowadzonych dla poszczególnych motywów oszczędzania.

Tabela 7.7 Przykład rodzicielski i rozmowy z rodzicami o finansach jako predyktory motywów oszczędnościowych w krokowej analizie regresji

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Beta | t | p |
|--------------------------------------|---|------|---------------------------|----------------------|
| <i>transakcyjny</i> $R^2 = 0,04$ | (Stała) Rozmowy z mamą | | 20,647 2,405 | ,000 ,017 |
| <i>zapobiegawczy</i> $R^2 = 0,04$ | (Stała) Rozmowy z mamą | | 19,364 2,584 | ,000 ,011 |
| <i>niezależności</i> $R^2 = 0,09$ | (Stała) Mama jako przykład Rozmowy z mamą | | 15,556 -3,439 2,432 | ,000 ,001 ,016 |
| <i>duma</i> $R^2 = 0,03$ | (Stała) Tata jako przykład | | 5,539 2,148 | ,000 ,033 |
| <i>charytatywny</i> $R^2 = 0,07$ | (Stała) Rozmowy z mamą | | 13,895 3,463 | ,000 ,001 |
| <i>spekulacyjny</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |
| <i>przedsiębiorczości</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |
| <i>chciwości</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |
| <i>rezydualny</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |

7.3.4. Konkluzje

Analiza związków aktywności edukacji ekonomicznej w rodzinie z postawami, motywami i zachowaniami oszczędnościowymi młodzieży dostarczyła częściowego potwierdzenia *hipotezy 1*, wskazując, iż aktywna edukacja ekonomiczna w rodzinie sprzyja przejawianiu różnorodności motywów oszczędzania młodzieży. Oznacza to, iż młodzież, która w okresie dzieciństwa otrzymywała kieszonkowe, podejmowała pewne prace zarobkowe, była zachęcana do oszczędzania i uczona zarządzania pieniędzmi, a także miała pewną swobodę w podejmowaniu własnych decyzji finansowych przejawia więcej różnych motywów oszczędzania pieniędzy. Nie stwierdzono jednak w badaniu wpływu aktywności edukacji ekonomicznej na zachowania i postawy wobec oszczędzania. Pokazuje to, iż niskie (choć istotne) korelacje pomiędzy poziomem socjalizacji a skłonnością do oszczędzania i poziomem oszczędności bankowych uzyskane w badaniu Nyhus i Webley'a (2006) nie były jedynie efektem retrospektywnej metody badawczej, w

której badani odnosili się do odległych okresów swojego życia, ale świadczyły o rzeczywiście słabym związku oszczędzania z poziomem edukacji ekonomicznej w rodzinie.

Spośród reprezentowanych przez matki postaw wobec pieniędzy na oszczędzanie ich dzieci najsilniej wpływa niechęć do zobowiązań finansowych oraz traktowanie pieniędzy jako źródła władzy. Awersja matki wobec zobowiązań finansowych powoduje częstsze posiadanie przez nastolatka oszczędności pieniężnych, jego mniejsze trudności z oszczędzaniem, większą potrzebę oszczędzania a także częstsze oszczędzanie na konkretny cel i na nieprzewidziane wypadki. Z kolei traktowanie przez matkę pieniędzy jako źródła władzy i prestiżu jest związane i sprzyja niższej skłonności do oszczędzania, rzadszemu posiadaniu oszczędności (najprawdopodobniej powodowanymi większymi trudnościami i niższą potrzebą oszczędzania), a także z oszczędzaniu pieniędzy motywowanemu chęcią osiągnięcia niezależności. Wyniki stanowią częściowe potwierdzenie rezultatów badania Gąsiorowskiej (2008), wskazującego, iż wymiar „władza płynąca z pieniędzy” silnie wpływa na kształtowanie się postaw wobec pieniędzy u dzieci, nie dostarczają jednak potwierdzenia *hipotezy 2* o istotnym wpływie „kontroli finansowej” matek na oszczędzanie przez ich dzieci pieniędzy. Zrealizowane badanie pokazało bowiem, że ten wymiar postaw matek wobec pieniędzy wpływa istotnie tylko na jeden z motywów oszczędzania przez młodzież pieniędzy: motyw spekulacyjny. Oznacza to, iż przejawiana przez matki uważna kontrola własnych finansów i oszczędność nie przekłada się na skłonność jej dziecka do oszczędzania, ani też pozytywne postawy wobec takich działań. Natomiast wpływa istotnie na dostrzeganie w działaniach oszczędnościowych okazji do uzyskania zysku, związanego ze skumulowaniem większej kwoty pieniędzy (motyw spekulacyjny). *Hipoteza 2* nie została także potwierdzona jeśli chodzi o związki pomiędzy oszczędzaniem pieniędzy przez młodzież a traktowaniem przez ich matki pieniędzy jako bezużytecznych, bezwartościowych i złych. Okazuje się zatem, iż mimo stwierdzonego przez Gąsiorowską (2008) pozytywnego wpływu negatywnej postawy rodziców wobec pieniędzy na poziom kontroli finansowej ich dzieci (wynikającego z prób przezwycięzania problemów obserwowanych u rodziców), zależność ta nie przekłada się na postawy, motyw i zachowania oszczędnościowe. Wiąże się to zapewne z faktem, iż samo oszczędzanie stanowi tylko jeden z aspektów kontroli finansowej, a traktowanie przez rodziców pieniędzy jako złych i bezużytecznych przekłada się raczej na kształtowanie u dzieci

ostrożności i rozważa, jeśli chodzi o decyzje finansowe (np. dotyczące dokonywania zakupów), a nie oszczędzania.

Zrealizowane badanie pozwoliło w znacznym stopniu potwierdzić *hipotezę 3* dotyczącą wpływu pozytywnego przykładu rodziców oraz częstych rozmów z rodzicami o finansach na oszczędzanie pieniędzy przez młodzież. Najsilniej zarysowuje się tu wpływ pozytywnego przykładu matki dotyczącego zarządzania pieniędzmi, który to powoduje u nastolatków mniejsze trudności z oszczędzaniem pieniędzy, a także zmniejsza chęć młodych ludzi do oszczędzania motywowanego możliwością uzyskania pewnej niezależności. Potwierdza to hipotezę o istotnej roli modelowania w kształtowaniu się postaw wobec oszczędzania, a także pokazuje, iż przykład matki jako osoby dobrze zarządzającej finansami daje nastolatkom większe zaufanie wobec rodziców, skutkujące brakiem tak silnej, jak w innych przypadkach, potrzeby uniezależnienia się finansowego od rodziców.

7.4. Wpływ cech indywidualnych na postawy, motywy i zachowania oszczędnościowe

Drugą grupę zmiennych wyróżnionych w modelu badawczym jako wyjaśniające postawy, motywy i zachowania oszczędnościowe młodzieży, stanowiły cechy indywidualne. W oparciu o przegląd teorii oszczędzania zaprezentowany w rozdziale 1 oraz dotychczasowe badania nad uwarunkowaniami oszczędzania (rozdział 4.2.), włączono do badania następujące, opisane wcześniej zmienne: cechy temperamentu w ujęciu Bussa i Plomina, wybrane wymiary orientacji temporalnej, optymizm i pesymizm oraz poziom samokontroli. Podobnie jak w przypadku elementów socjalizacji ekonomicznej, analizowano wpływ tych zmiennych na różne aspekty oszczędzania pieniędzy przez młodzież (postawy, motywy i zachowania). W kolejnych podrozdziałach zostaną zaprezentowane wyniki analiz przeprowadzonych dla poszczególnych zmiennych.

7.4.1. Cechy temperamentu

Hipotezę dotyczącą temperamentalnych uwarunkowań oszczędzania weryfikowano wprowadzając do modeli regresji, gdzie zmiennymi wyjaśnianymi były kolejno:

zachowania, poszczególne wymiary postaw oraz motywy oszczędnościowe młodzieży, pięć zmiennych temperamentalnych: *aktywność*, *towarzyskość*, *strach*, *złość* oraz *niezadowolenie*. W poniższych tabelach zaprezentowano te zmienne, które okazały się istotnymi predyktorami oszczędzania młodzieży.

W wyjaśnieniu ogólnej skłonności młodzieży do oszczędzania istotny okazał się jeden z komponentów *emocjonalności*, a mianowicie *strach*. (tabela 7.8) Zgodnie z przypuszczeniami negatywna emocjonalność była związana z mniejszą skłonnością młodych ludzi do oszczędzania pieniędzy. Okazało się natomiast, iż fakt posiadania przez młodzież oszczędności nie był związany z żadną cechą temperamentu, ale to, czy nastolatek posiada konto w banku istotnie zależało od poziomu jego towarzyskości (tabela 7.9). Młodzież poszukująca towarzystwa innych ludzi i trudno znosząca samotność rzadziej posiadała własne konto bankowe.

Tabela 7.8. Istotne wymiary temperamentu w ujęciu Bussa i Plomina jako predyktory skłonności młodzieży do oszczędzania w krokowej analizie regresji

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Beta | t | p |
|--|--------------------------|-----------|------------------|--------------|
| <i>Skłonność do oszczędzania</i> $R^2=0,02$ | (Stała) Strach | -,157 | 18,796 -2,053 | ,000 ,042 |

Tabela 7.9. Istotne wymiary temperamentu w ujęciu Bussa i Plomina jako predyktory zachowań oszczędnościowych młodzieży w analizie regresji logistycznej

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Wald | p |
|--|---|-------|------|
| <i>Posiadanie oszczędności</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | |
| <i>Posiadanie konta w banku</i> R^2 Nergalkego=0,03 | Towarzyskość | 4,104 | ,043 |

Pewne cechy temperamentu przyczyniały się także do wyjaśnienia niektórych postaw wobec oszczędzania (Tabela 7.10.). Aktywność wiązała się z postrzeganiem oszczędzania raczej jako łatwego, a także z większą potrzebą oszczędzania. Wysoka aktywność nasilała jednocześnie poczucie dumy z oszczędzania. Z drugiej strony wiązała się z większą akceptacją kontroli i wsparcia rodzicielskiego dotyczącego zarządzania pieniędzmi.

Drugą zmienną temperamentalną istotnie kształtującą przekonania na temat oszczędzania był jeden z wymiarów emocjonalności, a mianowicie *złość*. Wysoka tendencja do łatwego i silnego reagowania złością powodowała postrzeganie oszczędzania jako działania trudnego i wymagającego nadzwyczajnego wysiłku, a także zmniejszała potrzebę oszczędzania.

Jedna z postawionych w niniejszym badaniu hipotez dotyczących temperamentalnych uwarunkowań oszczędzania pieniędzy przez młodzież zakładała, iż wysoki poziom *towarzyskości* utrudnia oszczędzanie. W przeprowadzonym badaniu *towarzyskość*, zgodnie z przypuszczeniami, była związana z postawą nacechowaną przekonaniem, iż oszczędzanie jest trudne i wymaga znacznego wysiłku.

Tabela 7.10. Istotne wymiary temperamentu w ujęciu Bussa i Plomina jako predyktory postaw młodzieży wobec oszczędzania w krokowej analizie regresji

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Beta | t | p |
|---|---|-------|--------|------|
| <i>Trudności w oszczędzaniu</i> $R^2=0,11$ | (Stała) | | 2,367 | ,019 |
| | Złość | ,242 | 3,145 | ,002 |
| | Towarzyskość | ,237 | 3,039 | ,003 |
| | Aktywność | -,203 | -2,679 | ,008 |
| <i>Potrzeba oszczędzania</i> $R^2=0,06$ | (Stała) | | 8,983 | ,000 |
| | Aktywność | ,186 | 2,423 | ,017 |
| | Złość | -,169 | -2,203 | ,029 |
| <i>Poczucie dumy</i> $R^2=0,06$ | (Stała) | | 9,866 | ,000 |
| | Aktywność | ,256 | 3,396 | ,001 |
| <i>Zależność od rodziców</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |
| <i>Kontrola rodzicielska</i> $R^2=0,03$ | (Stała) | | 6,342 | ,000 |
| | Aktywność | ,168 | 2,177 | ,031 |

Niektóre cechy temperamentalne sprzyjały także pojawianiu się pewnych motywów oszczędzania (tabela 7.11). Wysoka *aktywność* wiązała się z występowaniem różnorodności motywów oszczędzania; osoby cechujące się dużą aktywnością częściej przejawiały pięć z dziewięciu wyróżnionych w badaniu motywów (*transakcyjny, rezydualny, zapobiegawczy, dumy i chciwości*). Z kolei jeden z komponentów negatywnej emocjonalności, czyli *strach*, zmniejszał istotność motywu spekulacyjnego związanego z chęcią zarobienia na oszczędzaniu. Najprawdopodobniej bowiem strach przed

ewentualnymi negatywnymi konsekwencjami korzystania z usług instytucji finansowych (np. utratą oszczędności) powoduje rezygnację z tego motywu.

Tabela 7.11. Istotne wymiary temperamentu w ujęciu Bussa i Plomina jako predyktory motywów oszczędnościowych młodzieży w krokowej analizie regresji

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Beta | t | p |
|---------------------------|---|-------|--------|------|
| <i>transakcyjny</i> | (Stała) | | 10,196 | ,000 |
| $R^2=0,05$ | Aktywność | ,214 | 2,829 | ,005 |
| <i>rezydualny</i> | (Stała) | | 9,630 | ,000 |
| $R^2=0,09$ | Aktywność | ,292 | 3,952 | ,000 |
| <i>zapobiegawczy</i> | (Stała) | | 9,275 | ,000 |
| $R^2=0,04$ | Aktywność | ,211 | 2,778 | ,006 |
| <i>spekulacyjny</i> | (Stała) | | 12,239 | ,000 |
| $R^2=0,02$ | Strach | -,153 | -2,001 | ,047 |
| <i>duma</i> | (Stała) | | 3,190 | ,002 |
| $R^2=0,06$ | Aktywność | ,238 | 3,141 | ,002 |
| <i>chciwości</i> | (Stała) | | 6,890 | ,000 |
| $R^2=0,03$ | Aktywność | ,162 | 2,121 | ,035 |
| <i>niezależności</i> | (Stała) | | 10,703 | ,000 |
| $R^2=0,03$ | Aktywność | ,157 | 2,047 | ,042 |
| <i>charytatywny</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |
| <i>przedsiębiorczości</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |

7.4.2. Samokontrola

Kolejną cechą indywidualną, którą analizowano pod względem związków z postawami, motywami i zachowaniami oszczędnościowymi był poziom samokontroli. Wyniki przeprowadzonych analiz pokazały, iż zachowania oszczędnościowe (skłonność do oszczędzania oraz posiadanie oszczędności) są związane z poziomem *samokontroli* osoby badanej. Współczynnik korelacji r-Pearsona pomiędzy skłonnością do oszczędzania a poziomem samokontroli wynosił 0,219 ($p<0,01$) wskazując na umiarkowany dodatni związek tych zmiennych. Okazało się także, że młodzież posiadająca oszczędności cechuje się wyższym poziomem samokontroli ($M=12,56$, $SD=2,36$) niż młodzież nieoszczędzająca ($M=11,41$, $SD=2,86$). Istotność tej różnicy została potwierdzona testem t-Studenta, $t(168)=2,312$, $p<0,05$. Nie stwierdzono natomiast różnic w poziomie samokontroli

nastolatków posiadających i nie posiadających własnego konta bankowego ($t(169)=0,754$, $p=0,452$), co wynika najprawdopodobniej z faktu, iż to przede wszystkim rodzice zakładają dzieciom konta bankowe, a sami nastolatki mają w tym zakresie tylko ograniczone możliwości decyzyjne.

Poziom samokontroli był związany nie tylko z zachowaniami oszczędnościowymi, ale także z niektórymi wymiarami postaw oraz motywami oszczędnościowymi (tabela 7.12.). Im był on wyższy tym nastolatki doświadczali mniejszych trudności z oszczędzaniem pieniędzy i przejawiali większą potrzebę oszczędzania. Wysoka samokontrola wiązała się także z częstszym oszczędzaniem pieniędzy w celu uzbierania na jakiś konkretny cel w przyszłości, a także z zapobiegawczym motywem oszczędzania. Najsilniejszą korelację stwierdzono natomiast pomiędzy samokontrolą a istotnością motywu rezydualnego ($r=0,278$), motyw ten jest bowiem związany z ciągłą kontrolą (a właściwie samokontrolą) własnych wydatków.

Tabela 7.12. Korelacje r-Persona poziomu samokontroli młodzieży z jej postawami i motywami oszczędnościowymi

| | | Poziom samokontroli |
|----------------------------|---------------------------|---------------------|
| Postawy wobec oszczędzania | Skłonność do oszczędzania | ,219** |
| | Trudności z oszczędzaniem | -,263** |
| | Potrzeba oszczędzania | ,179* |
| | Poczucie dumy | ,116 |
| | Zależność od rodziców | -,047 |
| | Kontrola rodzicielska | ,069 |
| Motywy oszczędzania | transakcyjny | ,153* |
| | niezależności | -,048 |
| | rezydualny | ,278** |
| | duma | ,104 |
| | przedsiębiorczości | ,019 |
| | spekulacyjny | -,078 |
| | chciwości | ,122 |
| | zapobiegawczy | ,178* |
| | charytatywny | ,004 |

7.4.3. Optymizm i pesymizm

Opierając się na wynikach badań dotyczących związków optymizmu ekonomicznego ze skłonnością do oszczędzania (Brzozowska i Goszczyńska, 2002), przeanalizowano wpływ ogólnego *optymizmu* i *pesymizmu* na zachowania, postawy i motywów oszczędnościowe młodzieży. Wyniki przeprowadzonych analiz pokazały istotny wpływ pesymizmu na to, czy nastolatek posiada oszczędności, wysoka tendencja do oczekiwania negatywnych zdarzeń skutkowałą rzadszym posiadaniem oszczędności pieniężnych (Wald=3,76, $p < 0,05$, R^2 Nergalkiego=0,04). Nie stwierdzono natomiast wpływu optymizmu i pesymizmu na inne analizowane w badaniu zachowania oszczędnościowe, czyli skłonność do oszczędzania oraz posiadanie (bądź nie) konta bankowego.

Optymizm i *pesymizm* odgrywają także pewną rolę w wyjaśnianiu postaw młodzieży wobec oszczędzania. Szczególnie istotny okazuje się tu *pesymizm*, ponieważ jego wysoki poziom wiąże się z przekonaniem i doświadczaniem większych trudności z oszczędzaniem, a także zmniejsza potrzebę oszczędzania pieniędzy. Oznacza to, że pozytywnym postawom oszczędnościowym przeszkadza postrzeganie przyszłości w kategoriach negatywnych. Z kolei wysoki poziom optymizmu pozwala młodzieży dostrzegać pozytywną rolę rodziców i ich kontroli w uczeniu oszczędzania i bieżącym zarządzaniu wydatkami. Nastawienie optymistyczne wzmacniało tu spodziewanie się pozytywnych efektów takiej pomocy rodzicielskiej. Szczegółowe wyniki analiz regresji, przedstawiono w Tabeli 7.13.

Tabela 7.13. Istotność pesymizmu i optymizmu jako predyktorów postaw młodzieży wobec oszczędzania w krokowej analizie regresji

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Beta | t | p |
|---|---|-------|--------|------|
| <i>Trudności w oszczędzaniu</i> $R^2=0,04$ | (Stała) | | 14,944 | ,000 |
| | Pesymizm | ,209 | 2,710 | ,007 |
| <i>Potrzeba oszczędzania</i> $R^2=0,06$ | (Stała) | | 28,203 | ,000 |
| | Pesymizm | -,200 | -2,564 | ,011 |
| <i>Poczucie dumy</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |
| <i>Zależność od rodziców</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |
| <i>Kontrola rodzicielska</i> $R^2=0,03$ | (Stała) | | 10,058 | ,000 |
| | Optymizm | ,169 | 2,179 | ,031 |

W przypadku motywów oszczędzania stwierdzono jedynie wpływ pesymizmu na istotność dla nastolatków motywu zapobiegawczego, czyli oszczędzania na wszelki wypadek ($\beta = -0,172$, $p < 0,05$, $R^2 = 0,03$), natomiast w przypadku pozostałych ośmiu motywów pesymizm i optymizm nie weszły do modeli regresji jako zmienne wyjaśniające. Paradoksalnie, osoby przejawiające nastawienie pesymistyczne, rzadziej oszczędzały pieniądze na czarną godzinę i nieprzewidziane wydatki. Najprawdopodobniej jest to związane z postrzeganiem przez pesymistów oszczędzania jako działania, które „i tak nie pomoże”, ponieważ negatywna przyszłość jest nieuchronna i pewna. Jednocześnie w przekonaniu pesymistów samo oszczędzanie może im przynieść negatywne skutki (np. pieniądze mogą zostać zgubione, skradzione).

7.4.4. Orientacja temporalna

Ostatnią z cech indywidualnych analizowanych w badaniu jako potencjalny wyznacznik zachowań, postaw i motywów oszczędnościowych była orientacja temporalna. Wyniki przeprowadzonych analiz pokazały, iż orientacja temporalna teraźniejszościowa negatywnie wpływa na skłonność do oszczędzania pieniędzy. Jednocześnie nastawienie przyszłościowe jest związane z częstszym posiadaniem przez osoby badane oszczędności. Rezultaty analiz regresji wskazujące, które z trzech elementów orientacji temporalnej (*przyszłość, teraźniejszość, teliczność*) okazały się istotnymi predyktorami poszczególnych zachowań oszczędnościowych (skłonności, posiadania oszczędności i korzystania z usług banku) zaprezentowano w tabelach 7.14. i 7.15.

Tabela 7.14. Istotne wymiary orientacji temporalnej jako predyktory skłonności młodzieży do oszczędzania w krokowej analizie regresji

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Beta | t | p |
|----------------------------------|-----------------------|-------|--------|------|
| <i>Skłonność do oszczędzania</i> | (Stała) | | 10,769 | ,000 |
| $R^2 = 0,05$ | Teraźniejszość | -,229 | -2,810 | ,006 |

Tabela 7.15. Istotne wymiary orientacji temporalnej jako predyktory zachowań oszczędnościowych młodzieży w analizie regresji logistycznej

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Wald | p |
|--|---|-------|------|
| <i>Posiadanie oszczędności</i> R ² Nergalkego=0,06 | Przyszłość | 5,380 | ,020 |
| <i>Posiadanie konta w banku</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | |

Dla wyjaśnienia postaw wobec oszczędzania (Tabela 7.16.) szczególnie istotne znaczenie okazał się mieć przede wszystkim jeden z wymiarów orientacji temporalnej, a mianowicie *teliczność*. Osoby cechujące się silną koncentracją na celach i wytrwałością w ich realizacji przejawiały mniejsze trudności w oszczędzaniu, uważały oszczędzanie za potrzebne i słuszne, a także traktowały je jako powód do dumy i satysfakcji. Jednocześnie wykazywały większą akceptację dla kontroli rodzicielskiej swoich finansów, uważając ją za dobry sposób nauki oszczędzania i zarządzania pieniędzmi. Także dwa pozostałe uwzględnione w badaniu wymiary orientacji temporalnej okazały się w pewnym stopniu istotnymi predyktorami postaw oszczędnościowych. Orientacja *teraźniejszościowa* zwiększała postrzegane i doświadczane trudności z oszczędzaniem pieniędzy i jednocześnie zmniejszała potrzebę oszczędzania. Z kolei koncentracja na *przyszłości* kształtowała większą niezależność od rodziców, pozwalając dostrzec, iż oszczędzanie może być potrzebne także nastolatkom, a rodzice nie muszą zapewniać im pieniędzy na wszelkie wydatki. W tabeli 7.16. zaprezentowano wyniki analiz regresji, przedstawiając te wymiary orientacji temporalnej, które były istotnymi zmiennymi wyjaśniającymi poszczególne postawy oszczędnościowe.

Tabela 7.16. Istotne wymiary orientacji temporalnej jako predyktory postaw młodzieży wobec oszczędzania w krokowej analizie regresji

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Beta | t | p |
|---|-----------------------|-------|--------|------|
| <i>Trudności w oszczędzaniu</i> $R^2=0,16$ | (Stała) | | 3,125 | ,002 |
| | Teraźniejszość | ,268 | 3,370 | ,001 |
| | Teliczność | -,243 | -3,057 | ,003 |
| <i>Potrzeba oszczędzania</i> $R^2=0,18$ | (Stała) | | 4,121 | ,000 |
| | Teliczność | ,337 | 4,205 | ,000 |
| | Teraźniejszość | -,193 | -2,411 | ,017 |
| <i>Poczucie dumy</i> $R^2=0,10$ | (Stała) | | 4,505 | ,000 |
| | Teliczność | ,324 | 4,060 | ,000 |
| <i>Zależność od rodziców</i> $R^2=0,07$ | (Stała) | | 7,291 | ,000 |
| | Przyszłość | -,258 | -3,184 | ,002 |
| <i>Kontrola rodzicielska</i> $R^2=0,03$ | (Stała) | | 3,280 | ,001 |
| | Teliczność | ,170 | 2,044 | ,043 |

W wyjaśnianiu motywów oszczędnościowych młodzieży największe znaczenie miał jeden z wymiarów orientacji temporalnej: *teliczność*. Osoby skoncentrowane na swoich celach i wytrwale do nich dążące przejawiały dużą różnorodność motywów: częściej oszczędzały na konkretny cel, wiązały oszczędzanie z koniecznością bieżącego zarządzania pieniędzmi, oszczędzały pieniądze na wszelki wypadek, a także częściej dostrzegały w oszczędzaniu możliwość zarobienia np. na oprocentowaniu. Dodatkowo osoby o wysokim nasileniu teliczności oszczędzały częściej po to, aby czuć się z siebie dumnym, a także dlatego, iż lubią mieć dużo pieniędzy. *Teliczność* pozytywnie wpływała też na istotność motywu przedsiębiorczości, osoby skoncentrowane na swoich celach częściej (już jako nastolatki) myślały o oszczędzaniu w celu założenia własnej działalności gospodarczej. Pozostałe dwa, analizowane w badaniu, wymiary orientacji czasowej, stanowiące elementy perspektywy temporalnej, a nie będące wyznacznikiem temporalnej organizacji działania, nie okazały się istotnymi predyktorami żadnego z motywów oszczędzania pieniędzy. Współczynniki analiz regresji dla zmiennych wprowadzonych do poszczególnych modeli zaprezentowano w Tabeli 7.17.

Tabela 7.17. Istotne wymiary orientacji temporalnej jako predyktory motywów oszczędnościowych młodzieży w krokowej analizie regresji

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Beta | t | p |
|---|---|------|----------------|--------------|
| <i>transakcyjny</i> $R^2=0,06$ | (Stała) Teliczność | ,236 | 5,168 2,916 | ,000 ,004 |
| <i>rezydualny</i> $R^2=0,10$ | (Stała) Teliczność | ,313 | 4,901 3,961 | ,000 ,000 |
| <i>zapobiegawczy</i> $R^2=0,07$ | (Stała) Teliczność | ,259 | 4,639 3,204 | ,000 ,002 |
| <i>spekulacyjny</i> $R^2=0,05$ | (Stała) Teliczność | ,212 | 2,699 2,597 | ,008 ,010 |
| <i>duma</i> $R^2=0,09$ | (Stała) Teliczność | ,302 | ,243 3,768 | ,809 ,000 |
| <i>chciwości</i> $R^2=0,09$ | (Stała) Teliczność | ,298 | 2,170 3,727 | ,032 ,000 |
| <i>przedsiębiorczości</i> $R^2=0,05$ | (Stała) Teliczność | ,219 | 1,745 2,695 | ,083 ,008 |
| <i>charytatywny</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |
| <i>niezależności</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |

7.4.5. Konkluzje

Zaprezentowane w niniejszej części pracy wyniki badań pozwoliły zweryfikować hipotezy badawcze dotyczące potencjalnego wpływu na postawy, motyw i zachowania oszczędnościowe różnych cech indywidualnych jednostki. Potwierdzono **hipotezę 4**, dotyczącą temperamentalnych uwarunkowań oszczędzania. Niski poziom emocjonalności, wyrażony brakiem tendencji do reagowania strachem był związany w wyższą skłonnością młodzieży do oszczędzania pieniędzy. Pozostałe dwie składowe emocjonalności, a mianowicie niezadowolenie i złość, nie okazały się w badaniu istotnymi predyktorami zachowań oszczędnościowych. Natomiast poziom złości wpływał istotnie na pewne postawy oszczędnościowe; im był on wyższy tym bardziej młodzież postrzegała oszczędzanie jako trudne i częściej doświadczała problemów z odraczaniem konsumpcji, a także odczuwała mniejszą potrzebę oszczędzania. Wyniki te stanowią kolejny dowód na niekorzystny wpływ silnej i negatywnej emocjonalności na oszczędzanie pieniędzy.

Potwierdzono także drugą część **hipotezy 4**, zakładającą iż oszczędzaniu pieniędzy sprzyja niski poziom towarzyskości. Stwierdzono, iż osoby cechujące się wysoką towarzyskością, rzadziej niż pozostali badani korzystają z usług instytucji bankowych, a

także wykazują postawę wskazującą na trudności z oszczędzaniem. Wyniki dotyczące związków towarzyskości z oszczędzaniem przez młodzież pieniędzy są zgodne z wcześniejszymi ustaleniami badaczy (Nyhus i Webley, 2001; Brändstatter i Güth, 2000), wskazującymi iż oszczędzaniu (wśród osób dorosłych) sprzyja introwersja, a nie ekstrawersja.

Zaprezentowane wyniki badań ujawniły rolę jeszcze jednej cechy temperamentu, a mianowicie aktywności. Osoby aktywne wykazywały mniejsze trudności z oszczędzaniem pieniędzy, a także traktowały oszczędzanie jako dobre i potrzebne. Jednocześnie częściej uważały tę umiejętność jako powód do odczuwania dumy i satysfakcji. Wysoka aktywność sprzyjała też pojawianiu się u nastolatków większej różnorodności motywów oszczędzania. Cechy osób aktywnych (wigor i tempo reakcji) sprzyjały bieżącemu monitorowaniu swoich finansów, planowaniu jego zmian, a co z tym idzie sprzyjały oszczędzaniu. Podobny wynik uzyskała w swoich badaniach Gąsiorowska (2008), wykazując iż osoby charakteryzujące się wysoką zwawością (w ujęciu Regulacyjnej Teorii Temperamentu, por. Strelau, 1998)⁴ przejawiają większą kontrolę finansową. Należy jednak pamiętać, iż osoby aktywne mogą często reagować impulsywnie, a planowanie i monitorowanie własnych finansów może być dla nich „środkiem” chroniącym je przed utratą kontroli nad pieniędzmi (Gąsiorowska, 2008). Jak wskazują wyniki moich badań świadomość własnej impulsywności powodowała, iż aktywni nastolatkwie byli bardziej przychylnie nastawieni wobec kontroli rodzicielskiej nad ich finansami, znajdując w niej rozwiązanie dla swoich kłopotów z oszczędzaniem.

Warto zwrócić uwagę, iż uzyskane w tym badaniu wyniki pozostają w sprzeczności z wcześniejszymi wynikami (Trzcińska, 2008), wskazującymi iż wysoka aktywność dzieci w młodszym wieku szkolnym powoduje mniejszą skłonność do oszczędzania pieniędzy. Wydaje się jednak, iż obecne badania przeprowadzone na większej próbie, rzetelniej potwierdzają fakt pozytywnego wpływu wysokiej aktywności na różne aspekty młodzieżowego oszczędzania (postawy prooszczędnościowe, różnorodność motywów oszczędzania). Ponadto młodsze dzieci prawdopodobnie w inny sposób ukierunkowują swoją aktywność niż nastolatkwie, którzy zazwyczaj potrafią już działać bardziej świadomie i planowo.

⁴ Osoby zwawe wg Regulacyjnej Teorii Temperamentu to takie, które przejawiają tendencję do szybkiego reagowania, utrzymywania dużego tempa wykonywanych czynności i łatwej zmiany zachowania.

Kolejną ważną cechą indywidualną, okazał się poziom samokontroli. Zrealizowane badanie pozwoliło potwierdzić **hipotezę 5**, dowodząc istnienia pozytywnej korelacji pomiędzy poziomem samokontroli a ogólną skłonnością młodzieży do oszczędzania, a także wykazując, iż nastolatkwie posiadający oszczędności pieniężne charakteryzują się wyższym poziomem samokontroli niż ci nieoszczędzający. Prawdziwe okazało się zatem założenie, iż oszczędzanie jest czynnością wymagającą nakładów samokontroli pozwalającej przewyższać niecierpliwość i opierać się impulsom. Wysoki poziom samokontroli jest związany nie tylko z podejmowaniem zachowań oszczędnościowych, ale także z pozytywnymi postawami nastolatków wobec odraczania konsumpcji. Warto tu zwrócić uwagę, iż poziom samokontroli młodych ludzi jest kształtowany w toku socjalizacji ekonomicznej w rodzinie, na co wskazuje pozytywna korelacja (istotna, choć niewysoka) pomiędzy wynikami nastolatków na skali samokontroli z oceną kompetencji finansowych matki ($r\text{-Pearsona}=0,157$, $p<0,05$). Może to wskazywać, iż matki poprzez modelowanie zachowań swoich dzieci wpływają na ich umiejętność panowania nad impulsywnością.

Potwierdziła się także częściowo **hipoteza 6** o związkach dyspozycyjnego optymizmu i pesymizmu z oszczędzaniem. Okazało się, iż dla wyjaśnienia zachowań i postaw oszczędnościowych większe znaczenie ma pesymizm (a nie optymizm). Pesymiści rzadziej posiadają oszczędności pieniężne, a także wykazują bardziej negatywne postawy wobec oszczędzania, postrzegając tę czynność jako trudną i niekoniecznie potrzebną. Wydaje się, iż bardziej znaczący wpływ pesymizmu niż optymizmu na kształtowanie się zachowań i postaw oszczędnościowych młodzieży należy tłumaczyć silniejszym ładunkiem czynnikowym skali pesymizmu kwestionariusza YLOT użytego w badaniu⁵. Uogólniając analizę wyników dotyczących związków optymizmu i pesymizmu, odnoszących się nie tylko do sfery ekonomicznej (por. Brzozowska i Goszczyńska, 2002), ale przejawiających się w zgeneralizowanej tendencji do oczekiwania bądź negatywnych zdarzeń **hipotezę 6** można uznać za prawdziwą w części dotyczącej negatywnego wpływu pesymizmu (oczekiwania zdarzeń negatywnych) na oszczędzanie przez młodzież pieniędzy, jednakże nie uzyskano potwierdzenia tej hipotezy w zakresie pozytywnego wpływu optymizmu dyspozycyjnego. Interesujące wydaje się przeprowadzenie bardziej szczegółowych badań, w których możliwe stałoby się przeanalizowanie, jaką rolę w

⁵ Zarówno dla narzędzia oryginalnego (Ey i in., 2005), jak i jego polskiej adaptacji (Trzcińska, 2011) to właśnie czynnik *pesymizm* wyjaśnia większą część wariancji.

kształtowaniu postaw i zachowań oszczędnościowych odgrywa nie tylko sam poziom optymizmu, ale także konfiguracja jego różnych wymiarów (np. w koncepcji Czerw, 2001). Gąsiorowska i Czerw (2010) wykazały bowiem, że stosunek ludzi do pieniędzy zależy zarówno od ogólnego poziomu optymizmu, jak i jego struktury. Głównym wymiarem, różnicującym ludzi pod względem ich profili postaw wobec pieniędzy okazała się tu jedna ze składowych optymizmu – nieostrożność, przejawiająca się w podejmowaniu działań nieostrożnych i nie zabezpieczaniu się przed pomyłkami. W kolejnych badaniach nad związkami optymizmu z postawami i zachowaniami oszczędnościowymi warto zatem użyć narzędzi umożliwiających szczegółową analizę struktury wymiarów optymizmu.

Weryfikacja temporalnych uwarunkowań oszczędzania pozwoliła wysunąć wnioski, iż (zgodnie z *hipotezą 7*) orientacja na przyszłość sprzyja oszczędzaniu pieniędzy (posiadaniu oszczędności). Orientacja na teraźniejszość zmniejsza natomiast skłonność do oszczędzania, a także powoduje pojawianie się bardziej negatywnych postaw wobec odraczania konsumpcji. Niezwykle istotnym czynnikiem wyjaśniającym różnice między nastolatkami w ich postawach i motywach oszczędnościowych okazała się teliczność. Koncentracja na celach i wytrwałość w dążeniu do nich kształtowała postawy prooszczędnościowe. Jednocześnie pozwalała nastolatkom w większym stopniu akceptować i wykorzystywać pomoc i kontrolę rodzicielską, jako środek do osiągnięcia celów oszczędnościowych. Teliczność odgrywa szczególną rolę w formowaniu różnorodności motywów oszczędnościowych. Ukierunkowanie na osiągnięcie celów powoduje, iż nastolatki przejawiają wiele różnorodnych motywów oszczędzania, co wydaje się oczywiste w świetle teorii perspektywy temporalnej Lewina (1943), w której podkreśla on, iż konceptualizacja przyszłości jest równoważna z konceptualizacją celu przekładającą się na kształtowane procesów motywacyjnych.

7.5. Wpływ zmiennych demograficznych na postawy, motywy i zachowania oszczędnościowe młodzieży

Ostatnią grupą zmiennych wyróżnionych w badaniu jako potencjalne determinanty oszczędzania przez młodzież pieniędzy były zmienne demograficzno-ekonomiczne, a wśród nich wielkość dochodów w postaci kieszonkowego i zarobków (zarówno faktyczna wielkość, jak i subiektywna ocena ich wysokości w porównaniu do rówieśników), ogólny

status materialny wyrażony w dochodzie netto na osobę w rodzinie, a także wiek oraz płeć osób badanych.

W bezpośrednim wyjaśnieniu zachowań oszczędnościowych istotnym predyktorem okazał się dochód osób badanych (tabela 7.18.); w przypadku skłonności do oszczędzania była to suma dochodów nastolatka, z kolei posiadanie oszczędności wiązało się z subiektywną oceną przez osoby badane wielkości kwot otrzymywanych od rodziców i krewnych; im wyższe w przekonaniu nastolatków były otrzymywane przez nich kwoty (w porównaniu do ich rówieśników), tym częściej młodzi ludzie posiadali oszczędności pieniężne (tabela 7.19.)

Tabela 7.18. Istotne zmienne demograficzno-ekonomiczne jako predyktory skłonności młodzieży do oszczędzania w krokowej analizie regresji

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Beta | t | p |
|--|---|------|-----------------|--------------|
| <i>Skłonność do oszczędzania</i> $R^2=0,03$ | (Stała) Suma dochodów dziecka | ,182 | 47,340 2,090 | ,000 ,039 |

Tabela 7.19. Istotne zmienne demograficzno-ekonomiczne jako predyktory zachowań oszczędnościowych młodzieży w analizie regresji logistycznej

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Wald | p |
|---|---|-------|------|
| <i>Posiadanie oszczędności</i> R^2 Nergalkego=0,10 | Subiektywna ocena wysokości otrzymywanych kwot | 7,007 | ,008 |
| <i>Posiadanie konta w banku</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | |

Postawy oszczędnościowe tylko w pewnym stopniu były wyjaśniane przez zmienne demograficzno-ekonomiczne. Zgodnie z przypuszczeniami starsza młodzież wykazywała bardziej pozytywne postawy wobec oszczędzania (potrzeba oszczędzania). Starsi nastolatki częściej dostrzegali konieczność odkładania pieniędzy, wiedząc, iż rodzice nie będą zaspakajać wszystkich ich potrzeb i zachcianek. Zgodnie z założeniami ekonomicznych teorii oszczędzania, także dochód okazał się istotną zmienną wpływającą na oszczędzanie; im wyższe kwoty mieli do swojej dyspozycji nastolatki (łącznie kieszonkowe, prezenty i zarobione pieniądze), tym większa była ich potrzeba odkładania pieniędzy. Zaobserwowano także, iż nastolatki z bardziej zamożnych rodzin

przejawiali większą zależność od rodziców. Prawdopodobnie młodzi ludzie żyjący w rodzinach, które stać na zaspakajanie ich zachcianek, często nie odczuwają konieczności oszczędzania, ponieważ mogą poprosić rodziców o dodatkowe pieniądze albo o zakup wymarzonej rzeczy.

Tabela 7.20. Istotne zmienne demograficzno-ekonomiczne jako predyktory postaw młodzieży wobec oszczędzania w krokowej analizie regresji

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Beta | t | p |
|--|--|---------------|--------------------------|----------------------|
| <i>Trudności w oszczędzaniu</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |
| <i>Potrzeba oszczędzania</i> $R^2=0,12$ | (Stała) Wiek Suma dochodów dziecka | ,256 ,189 | ,817 2,965 2,191 | ,416 ,004 ,030 |
| <i>Poczucie dumy</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |
| <i>Zależność od rodziców</i> $R^2=0,08$ | (Stała) Dochody rodziny Wiek | ,199 -,188 | 4,067 2,331 -2,200 | ,000 ,021 ,030 |
| <i>Kontrola rodzicielska</i> | Żadna ze zmiennych nie weszła do modelu | | | |

W tabelach 7.21 i 7.22 pokazano ocenę ważności motywów oszczędzania z uwzględnieniem płci i wieku badanych. Różnice okazały się nieznaczne; zarówno dla chłopców, jak i dziewcząt najważniejszymi motywami oszczędzania był konkretny cel (motyw transakcyjny) oraz motyw zapobiegawczy, a najmniej ważnymi – charytatywny, duma oraz przedsiębiorczości. Główną różnicę, pomiędzy chłopcami i dziewczętami stanowił motyw chciwości, ważniejszy dla chłopców ($t(173)=2,051$, $p<0,05$).

Tabela 7.21. Hierarchia motywów oszczędzania u chłopców i dziewcząt

| Dziewczęta (N=121) | | | Chłopcy (N=56) | | |
|--------------------|---------|------|--------------------|---------|------|
| motyw | średnia | SD | motyw | średnia | SD |
| transakcyjny | 3,50 | ,81 | zapobiegawczy | 3,52 | ,85 |
| zapobiegawczy | 3,36 | ,82 | chciwości | 3,48 | 1,03 |
| rezydualny | 3,22 | ,69 | transakcyjny | 3,41 | ,77 |
| niezależności | 3,22 | ,73 | rezydualny | 3,25 | ,79 |
| chciwości | 3,13 | 1,03 | niezależności | 3,21 | ,71 |
| spekulacyjny | 2,60 | ,95 | spekulacyjny | 2,85 | ,87 |
| charytatywny | 2,52 | ,81 | duma | 2,70 | 1,14 |
| duma | 2,36 | 1,14 | charytatywny | 2,43 | ,76 |
| przedsiębiorczości | 2,19 | ,96 | przedsiębiorczości | 2,33 | ,90 |

Różnice w hierarchii motywów oszczędzania ze względu na wiek także okazały się niewielkie, choć w pewnych przypadkach istotne. Wraz z wiekiem coraz mniej istotne dla nastolatków staje się oszczędzanie dla dumy i satysfakcji ($t(170,441)=-4,005$, $p<0,001$), natomiast ważniejszy okazuje się motyw zapobiegawczy ($t(173)=2,332$, $p<0,05$).

Tabela 7.22. Hierarchia motywów oszczędzania we wczesnej i późnej adolescencji

| 13-16 lat (N=94) | | | 17-20 lat (N=83) | | |
|--------------------|---------|------|--------------------|---------|------|
| motyw | średnia | SD | motyw | średnia | SD |
| transakcyjny | 3,33 | ,80 | transakcyjny | 3,62 | ,77 |
| chciwości | 3,29 | 1,05 | zapobiegawczy | 3,57 | ,84 |
| zapobiegawczy | 3,28 | ,81 | niezależności | 3,25 | ,71 |
| rezydualny | 3,22 | ,68 | rezydualny | 3,25 | ,76 |
| niezależności | 3,19 | ,73 | chciwości | 3,19 | 1,02 |
| duma | 2,78 | 1,20 | spekulacyjny | 2,69 | ,90 |
| spekulacyjny | 2,67 | ,96 | charytatywny | 2,56 | ,77 |
| charytatywny | 2,44 | ,81 | przedsiębiorczości | 2,23 | ,98 |
| przedsiębiorczości | 2,24 | ,94 | duma | 2,12 | ,97 |

7.5.1. Konkluzje

Przedstawione w niniejszym rozdziale wyniki badań pozwoliły zweryfikować hipotezy dotyczące ekonomiczno-demograficznych uwarunkowań oszczędzania przez młodzież pieniędzy. Wyższe dochody nastolatków faktycznie zwiększały skłonność do oszczędzania oraz kształtowały postawę prooszczędnościową, co potwierdza **hipotezę 8**. Jednakże dla wyjaśnienia zachowań oszczędnościowych istotny okazał się nie tylko obiektywny poziom dochodów nastolatków, ale także to, jak oceniają oni swoją sytuację finansową na tle rówieśników. Im lepiej młodzież osądzała swoje dochody, tym częściej oszczędzała pieniądze, co potwierdza Hipotezę Dochodu Relatywnego Duessenberry'ego, wskazującą jako istotną determinantę zachowań oszczędnościowych porównania społeczne.

Hipotezę 9, dotyczącą wzrostu skłonności młodzieży do oszczędzania wraz z wiekiem, potwierdzono tylko częściowo. Nie zaobserwowano bezpośrednich różnic pomiędzy starszą i młodszą młodzieżą w poziomie skłonności do oszczędzania oraz w częstości posiadania oszczędności i korzystania z usług bankowych. Jednakże wraz z

wiekem nastolatkowie przejawiali bardziej pozytywne postawy względem oszczędzania. W świetle przyjętego modelu badawczego wskazującego postawy i motywów jako zmienne pośredniczące w kształtowaniu zachowań oszczędnościowych można zatem uznać hipotezę 9 jako częściowo potwierdzoną.

Analiza motywów oszczędnościowych młodzieży pokazała, iż zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami badaczy (m.in. Trzcińska, 2008; Otto, 2009) dominuje wśród nastolatków motyw transakcyjny. Mniej istotny niż w badaniach Otto (2009) okazał się natomiast motyw osiągnięcia niezależności od rodziców, który chociaż był wskazywany jako istotny na podobnym poziomie co motyw rezydualny i chciwości, to jednak plasował się dopiero na piątym miejscu w hierarchii motywów. Być może znaczenie mają tu pewne różnice kulturowe związane z wcześniejszym usamodzielnianiem się Brytyjczyków, którzy to już w okresie adolescencji dążą do osiągnięcia większej autonomii.

Po uwzględnieniu zmiennych demograficznych (wiek, płeć) w strukturze motywów oszczędzania młodzieży okazują się występować pewne istotne różnice, potwierdzające w znacznej mierze *hipotezę 10*. Motyw chciwości, zgodnie z wcześniejszymi wynikami (Trzcińska, 2008) zdaje się mieć większe znaczenie dla chłopców niż dla dziewczynek, wskazując na wczesne kształtowanie się roli płciowej mężczyzn jako „zdobywców” i „żywicieli rodziny”. Wynik ten może być także związany z faktem, iż chłopcy zazwyczaj są bardziej rywalizujący niż dziewczynki, co ujawnia się także w dążeniach i motywach finansowych. Wraz z wiekiem coraz mniej istotne dla nastolatków staje się oszczędzanie pieniędzy dla dumy i satysfakcji. Fakt ten należy łączyć z nabywaniem w trakcie rozwoju poznawczego większej umiejętności samokontroli, która powoduje postrzeganie oszczędzania jako łatwiejszego, a zatem nie stanowiącego powodu do specjalnej dumy. W przeprowadzonym badaniu uzyskano także potwierdzenie wyniku (Trzcińska, 2008) świadczącego o coraz większej wraz z wiekiem istotności motywu transakcyjnego. Jest to związane zapewne z pewnymi mechanizmami rozwojowymi zaobserwowanymi przez Nosala i Bajcar (2004), wskazującymi iż wraz z wiekiem wzrasta poziom telicznosci, służącej opracowywaniu i realizacji wyznaczonych celów.

Nie potwierdzono natomiast założenia dotyczącego zmniejszania się wraz z wiekiem nastolatków istotności motywu zapobiegawczego. Co ciekawe, uzyskano wynik całkowicie odwrotny niż wskazywały wcześniejsze badania (Trzcińska, 2008), świadczący o częstszym oszczędzaniu pieniędzy na wszelki wypadek przez młodzież starszą. Możliwe

jest tu wyjaśnienie tego rezultatu zakładające krzywoliniowy charakter związku ważności motywu zapobiegawczego z wiekiem dzieci i młodzieży (badania z 2008 były prowadzone wśród młodszych dzieci, w wieku 8-11 lat). I tak w wieku młodszym szkolnym motyw ten może być stosunkowo istotny, głównie ze względu na trudności w ustalaniu pewnych celów oszczędzania, natomiast wraz z nabywaniem umiejętności planowania w okresie wczesnej adolescencji staje się on mniej ważny. Z kolei w późniejszym etapie rozwoju pojawia się myślenie hipotetyczne umożliwiające dostrzeganie możliwości wystąpienia trudnych i nieprzewidywalnych sytuacji, co powoduje większe zainteresowanie oszczędzaniem „na wszelki wypadek” w celu uniknięcia negatywnych skutków tych zdarzeń.

7.6. Wpływ postaw i motywów na zachowania oszczędnościowe

W celu sprawdzenia hipotetycznych zależności pomiędzy postawami i motywami a zachowaniami oszczędnościowymi (por. model badawczy, rozdział 5.1) przeprowadzono analizy regresji, w których zmiennymi objaśnianymi były różne zachowania oszczędnościowe, natomiast zmiennymi wyjaśniającymi były wymiary postaw i motywów oszczędzania. Wyniki tych analiz zaprezentowano w tabelach 7.23 i 7.24.

Tabela 7.23. Istotne wymiary postaw i motywów oszczędnościowych jako predyktory skłonności młodzieży do oszczędzania w krokowej analizie regresji

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Beta | t | p |
|--|---------------------------------|-------|--------|------|
| <i>Skłonność do oszczędzania</i> $R^2=0,32$ | (Stała) | | 10,358 | ,000 |
| | Trudności w oszczędzaniu | -,405 | -5,119 | ,000 |
| | Potrzeba oszczędzania | ,210 | 2,655 | ,009 |
| | Motyw niezależności | -,159 | -2,275 | ,024 |

Tabela 7.24. Istotne wymiary postaw i motywów oszczędnościowych jako predyktory zachowań oszczędnościowych młodzieży w analizie regresji logistycznej

| Zmienna wyjaśniana | Zmienne wyjaśniające | Wald | p |
|---|----------------------------------|--------|------|
| <i>Posiadanie oszczędności</i> R ² Nergalkego=0,26 | Trudności z oszczędzaniem | 19,189 | ,000 |
| <i>Posiadanie konta w banku</i> R ² Nergalkego=0,13 | Motyw spekulacyjny | 11,749 | ,001 |

Głównymi predyktorami skłonności do oszczędzania okazały się dwa wymiary postaw oszczędnościowych: trudności w oszczędzaniu oraz potrzeba oszczędzania. Postrzeganie i doświadczanie trudności w oszczędzaniu pieniędzy były dodatkowo związane z rzadszym posiadaniem przez nastolatków oszczędności pieniężnych. Oba, istotne dla wyjaśnienia zachowań oszczędnościowych wymiary postaw mają stosunkowo silny charakter behawioralny oraz poznawczy (a zatem odnoszą się do różnorodnych działań oszczędnościowych, a także łączą je z pewnymi atrybutami symbolicznymi, np. bezpieczeństwem, potrzebami), w odróżnieniu od pozostałych trzech aspektów postaw oszczędnościowych mocniej nasyconych emocjonalnie. Spośród dziewięciu motywów oszczędzania tylko motyw niezależności okazał się być istotnie związany ze skłonnością do oszczędzania; jego nasilenie prowadzi do zmniejszenia chęci oszczędzania pieniędzy. Interpretacja tego wyniku staje się możliwa dopiero w szerszym kontekście, uwzględniającym źródła kształtowania się tego motywu (zostanie on omówiony w kolejnym rozdziale).

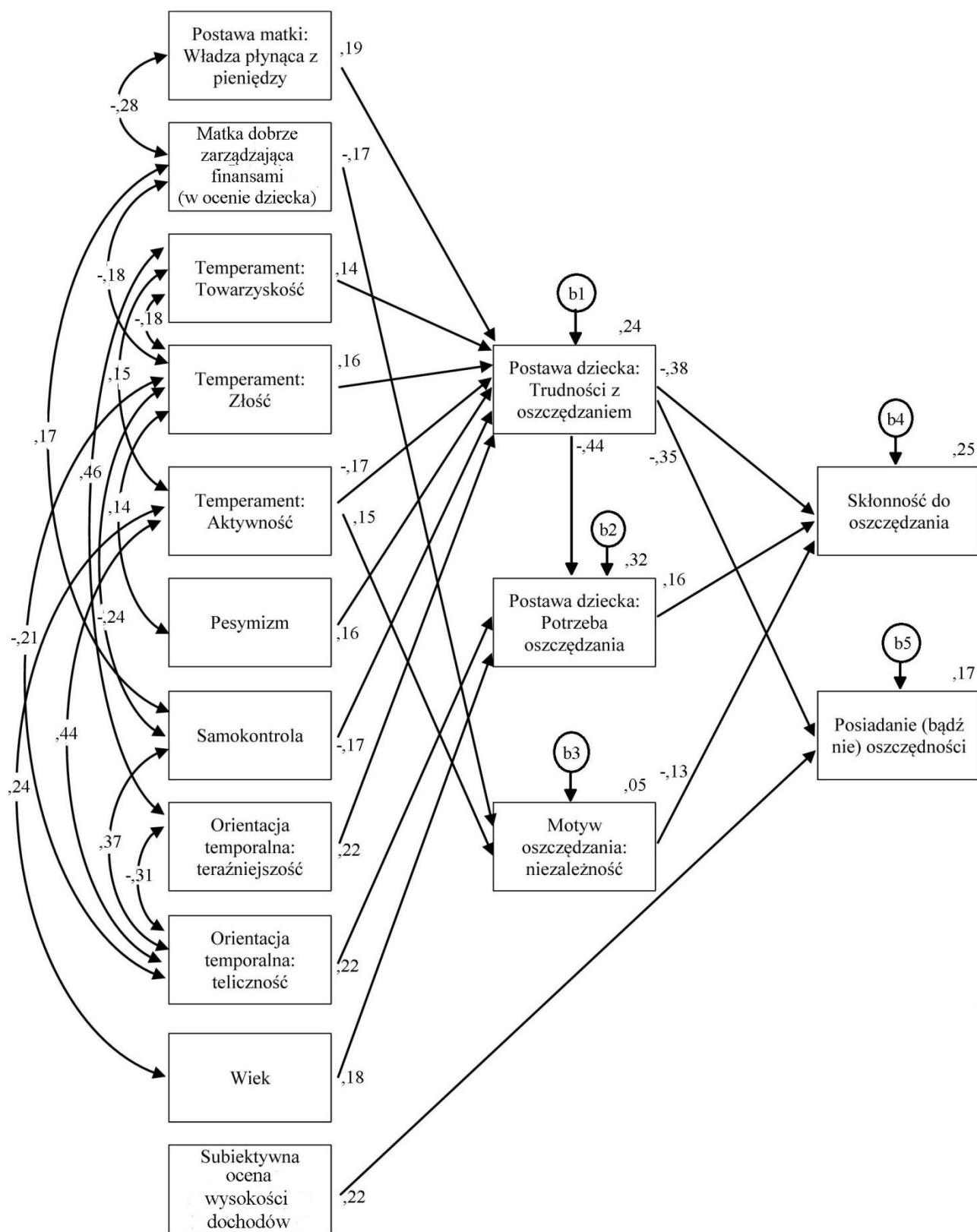
Korzystanie z usług bankowych okazało się być istotnie związane tylko z jednym z motywów oszczędzania, a mianowicie z motywem spekulacyjnym, chociaż trudno tu określić kierunek tej zależności. Z jednej strony bowiem młodzież przejawiająca ten motyw może chętniej korzystać z kont bankowych, z drugiej jednak tylko korzystanie z usług banku daje młodym ludziom możliwość dostrzeżenia i realizacji motywu spekulacyjnego.

Zaprezentowane wyniki są w znacznym stopniu zgodne z przyjętym modelem badawczym i świadczą o istotnej roli niektórych, w szczególności nacechowanych behawioralnie i poznawczo wymiarów postaw wobec oszczędzania w wyjaśnianiu zachowań oszczędnościowych. Motywy oszczędzania jednak odgrywają tu tylko niewielką

rolę, najprawdopodobniej ze względu na fakt, iż dotyczą one przede wszystkim treści kryjących się za zachowaniami, które to niekoniecznie muszą wiązać się z oceną poznawczą i aktywnością oszczędnościową.

7.7. Integracja wyników badania - model ścieżkowy

Hipotetyczny model badawczy opisany w rozdziale 5, a także wyniki analiz korelacyjnych i regresyjnych wskazujących związki pomiędzy zachowaniami oszczędnościowymi młodzieży z elementami socjalizacji ekonomicznej (rozdział 7.2), cechami indywidualnymi (rozdział 7.3) i zmiennymi demograficzno-ekonomicznymi (rozdział 7.4) stały się podstawą do konstrukcji modelu ścieżkowego zależności pomiędzy analizowanymi w badaniu zmiennymi. Analiza ścieżkowa pozwoliła uwzględnić w badaniu korelacje pomiędzy zmiennymi objaśniającymi, a także umożliwiła uwzględnienie psychologicznych zmiennych pośredniczących (postaw i motywów oszczędnościowych) pomiędzy socjalizacją ekonomiczną, cechami indywidualnymi i demograficzno-ekonomicznymi a zachowaniami oszczędnościowymi. Dzięki zastosowaniu tej metody statystycznej w ostatecznym modelu znalazły się te zmienne z szerokiego ich spektrum, które faktycznie determinują zachowania oszczędnościowe, z uwzględnieniem korelacji między nimi. Ostatecznie uzyskany model ścieżkowy zaprezentowano na rysunku 7.8. Jest on dobrze dopasowany do danych w świetle kryteriów opisanych w rozdziale 6.4 ($\chi^2=104,7$; $df=90$; $p=0,137$; $RMSEA=0,030$; $\chi^2/df=1,164$; $CFI=0,961$, $TLI=0,942$). Wszystkie ścieżki zaprezentowane na tymże rysunku są istotne na poziomie istotności $p<0.05$.



Rysunek 7.8. Model ścieżkowy zależności między elementami socjalizacji ekonomicznej, cechami indywidualnymi i zmiennymi demograficzno-ekonomicznymi a postawami, motywami i zachowaniami oszczędnościowymi młodzieży

W pierwszej kolejności uwagę zwraca fakt, iż praktycznie wszystkie zmienne uwzględnione w modelu badawczym okazały się istotnymi predyktorami postaw oszczędnościowych nastolatków. Stosunkowo największe znaczenie dla wyjaśnienia zachowań oszczędnościowych młodzieży uzyskały w modelu cechy indywidualne osób badanych. Zmienne temperamentalne, takie jak wysoka towarzyskość oraz negatywna emocjonalność (złość) powodowały postrzeganie oszczędzania jako trudnego i potęgowały doświadczanie problemów w odraczaniu konsumpcji. Z kolei wysoka aktywność młodzieży redukowała odczuwanie trudności w oszczędzaniu i sprzyjała pojawianiu się większości motywów oszczędnościowych, w tym przede wszystkim motywu niezależności. Pesymizm oraz niska samokontrola sprzyjały natomiast negatywnym postawom wobec oszczędzania.

Spośród wymiarów orientacji temporalnej kluczową rolę w kształtowaniu postaw oszczędnościowych odgrywa telicznosc, sprzyjająca pozytywnym ocenom i przekonaniom dotyczącym oszczędzania. Natomiast silna koncentracja na teraźniejszości utrudnia myślenie o oszczędzaniu pieniędzy. Z kolei orientacja przyszłościowa, która w analizach regresyjnych była związana z częstszym posiadaniem oszczędności, po wprowadzeniu do modelu postaw jako zmiennych pośredniczących w wyjaśnianiu zachowań oszczędnościowych okazała się nieistotna. Podobny wynik uzyskała w swoich badaniach Otto (2009). Świadczy to, o tym, iż silna koncentracja na przyszłości nie zmniejsza trudności oszczędzania, ponieważ ważniejszą rolę odgrywają tu inne wymiary orientacji temporalnej: teraźniejszość (a właściwie niska koncentracja na tym co tu i teraz) oraz telicznosc.

Spośród elementów socjalizacji ekonomicznej największe znaczenie okazał się mieć jeden z wymiarów postaw matek względem pieniędzy, a mianowicie postrzeganie pieniędzy jako źródła władzy i prestiżu. Postawa ta przekładała się na doświadczanie przez dzieci większych trudności z oszczędzaniem pieniędzy. Kolejnym istotnym elementem socjalizacyjnym był pozytywny przykład matki w kwestiach zarządzania finansami. Cecha ta zwiększała u dzieci poczucie stabilności i zmniejszała chęć uniezależnienia swoich decyzji finansowych od rodziców (motyw niezależności).

Rola zmiennych demograficzno-ekonomicznych okazała się (w modelu ścieżkowym) zdecydowanie mniej ważna. Jedynie wiek osób badanych wpływał pozytywnie na potrzebę oszczędzania. Dochód pozostający do dyspozycji nastolatków, uważany przez

ekonomistów jako główny wyznacznik zachowań oszczędnościowych okazał się w modelu ścieżkowym zupełnie nieistotny, chociaż analizy regresyjne wskazywały na jego pozytywne korelacje ze skłonnością i potrzebą oszczędzania. Potwierdzono natomiast istotną rolę w kształtowaniu zachowań oszczędnościowych nie tyle obiektywnej, co subiektywnej oceny własnych dochodów. Im lepiej nastolatki oceniały swoje dochody w porównaniu z rówieśnikami, tym częściej posiadali zaoszczędzone pieniądze.

Główną zaletą modelowania ścieżkowego jest możliwość uwzględnienia w analizie roli zmiennych pośredniczących. Pozwala ono zatem na weryfikację przyjętego modelu badawczego, w którym zgodnie z założeniami Ölandera i Seipela (1970) zmienność zachowań oszczędnościowych jest uwarunkowana nie tylko bodźcami zewnętrznymi, ale także czynnikami wewnętrznymi, takimi jak postawy i motywy, stanowiącymi zmienne pośredniczące. W modelu ścieżkowym istotna okazała się bowiem większość ścieżek pomiędzy bodźcami zewnętrznymi (elementami socjalizacji, zmiennymi demograficznymi) i cechami osób badanych a ich postawami i motywami oszczędzania, natomiast zniknęły ścieżki prowadzące bezpośrednio od tych zmiennych do zachowań związanych z odraczaniem konsumpcji. Wskazuje to jednoznacznie na pośredniczącą rolę postaw i motywów w wyjaśnianiu zachowań dotyczących oszczędzania.

Warto zwrócić uwagę, iż postawy i motywy oszczędnościowe zaprezentowane w modelu ścieżkowym są w różnym stopniu determinowane przez zmienne włączone do analiz. Najsilniej uwarunkowany cechami indywidualnymi osób badanych jest wymiar postaw wobec oszczędzania związany z odczuwaniem trudności, natomiast potrzeba oszczędzania wynika przede wszystkim z prezentowanej przez osobę badaną wysokiej koncentracji na celach i wytrwałości w ich realizacji (telicność), a także wzrasta wraz z wiekiem badanych. Z kolei jedyny motyw oszczędnościowy, który znalazł się w modelu jest stosunkowo słabo uwarunkowany zmiennymi analizowanymi w badaniu. Na uwagę zasługuje tu jednak fakt, iż to za jego pośrednictwem przykład matki dobrze zarządzającej finansami może kształtować skłonność nastolatków do oszczędzania. Nieistotny okazał się bowiem bezpośredni wpływ matki na aktywność oszczędnościową dziecka, jednak jej dobry przykład istotnie zmniejszał wagę motywu niezależności nastolatka. Z kolei brak tendencji do podejmowania autonomicznych, niezależnych od rodziców decyzji finansowych pozwalał nastolatkom więcej uczyć się z obserwacji i naśladowania pozytywnego przykładu rodzica, a zatem zwiększał ich skłonność do oszczędzania.

Włączone do modelu ścieżkowego wymiary postaw i motywów oszczędzania przekładają się na skłonność nastolatków do oszczędzania oraz posiadanie przez nich (bądź nie posiadanie) oszczędności pieniężnych. Najsilniej zarysowuje się tu wpływ „*trudności z oszczędzaniem*”, czyli postrzegania tej aktywności jako skomplikowanej i wymagającej wiele wysiłku (także poznawczego) oraz faktyczne doświadczanie tych trudności. Wynik ten potwierdza analiza Otto (2009), w której stwierdziła ona silny wpływ tej postawy na zachowania oszczędnościowe młodych Brytyjczyków.

Wyniki analiz ścieżkowych potwierdzają pośredniczącą rolę niektórych postaw i motywów oszczędnościowych w wyjaśnianiu zachowań młodzieży związanych z odraczaniem konsumpcji, będąc w zgodzie z założeniami przyjętego modelu badawczego. Jednocześnie udowadniają one, iż postawy i motywy są kształtowane przez większość zmiennych zaproponowanych w wyjściowym modelu badawczym.

Rozdział 8. Dyskusja wyników i wnioski

8.1. Determinanty zachowań oszczędnościowych młodzieży

Socjalizacja ekonomiczna

Jednym z głównych wniosków płynących z zaprezentowanego w niniejszej rozprawie badania jest fakt, iż socjalizacja ekonomiczna mająca miejsce w rodzinie odgrywa istotne znaczenie w kształtowaniu postaw i zachowań oszczędnościowych młodych ludzi, wyjaśniając od 3 do 19% wariancji tych zmiennych. Istotniejsza w procesie socjalizacji okazała się rola osobistego przykładu rodziców i modelowania przez nich postaw niż samo przekazywanie wiedzy, instruowanie i motywowanie dzieci do podejmowania pewnych aktywności ekonomicznych. Potwierdza to słuszność odwoływania się przez badaczy do teorii społecznego uczenia się (Bandura, 2007) jako wyjaśniającej nabywanie kompetencji związanych z oszczędzaniem. Zgodnie z tą teorią dzieci i nastolatki uczą się obserwując i naśladując zachowania odpowiednich modeli, przy czym zarówno badania Otto (2009), jak i opisane w niniejszej pracy wyniki wskazują, że szczególnie istotnym „modelem” jest matka. W świetle uzyskanych wyników wydaje się istotne, aby próby zachęcania dziecka do oszczędzania oraz uczenia go zarządzania pieniędzmi były spójne z zachowaniami rodzica dotyczącymi finansów rodziny. O ile bowiem aktywna edukacja ekonomiczna realizowana przez rodziców sprzyja różnorodności przejawianych przez nastolatka motywów oszczędzania, to dla kształtowania postaw i zachowań oszczędnościowych większe znaczenie ma pozytywny przykład matki i traktowanie przez nią pieniędzy jako narzędzia służącego realizacji celów, ale nie identyfikowanie ich z posiadaniem władzy i prestiżu. Pozytywny przykład rodzica (matki) prawidłowo zarządzającej pieniędzmi sprzyja większemu zaufaniu wobec rodziców, a co za tym idzie większemu przyzwoleniu na pewną zależność ich decyzji finansowych od rodziców. Mniejsza chęć uniezależnienia się zwiększa pozytywne oddziaływanie modelu (matki) na kształtowanie skłonności wobec oszczędzania pieniędzy.

W literaturze można odnaleźć jedynie nieliczne badania dotyczące temperamentalnego, czy też biologicznego podłoża postaw i zachowań ekonomicznych. Niektórzy badacze (np. Yang, Lester, Spinella, 2006; Spinella, Lester, Yang, 2005, 2006; Yang, Spinella, Lester, 2004) twierdzą, iż postawy wobec pieniędzy (w tym także względem oszczędzania) mają swoje źródła neurobiologiczne, a kontrolowanie impulsów dotyczących wydawania pieniędzy i planowania wydatków wiąże się z niskim poziomem poszukiwania nowości rozumianej przez Cloningera (1997) jako skłonność do poszukiwania nowych wrażeń i doświadczeń oraz gotowość do podejmowania ryzyka. Skłonność ta wiąże się z obniżonym poziomem dopaminy w centralnym układzie nerwowym. Także badania prowadzone na gruncie polskim (Gąsiorowska, 2008; Trzcińska, 2008) sugerują, iż oszczędność może być uwarunkowana cechami temperamentalnymi jednostki, przy czym szczególne znaczenie odgrywa tu niska emocjonalność (w ujęciu Bussa i Plomina) oraz wysoka żwawość (w ujęciu Strelaua). Wyniki mojego badania stanowią kolejny dowód na istnienie temperamentalnych uwarunkowań postaw i zachowań ekonomicznych. Wskazują one bowiem, iż pozytywne postawy oraz skłonność młodzieży do oszczędzania wiążą się z niskim poziomem uwarunkowanej biologicznie emocjonalności, wyrażającej się przede wszystkim brakiem tendencji do reagowania złością oraz strachem. Dowodzą także, iż osoby silnie motywowane do poszukiwania towarzystwa innych ludzi przejawiają większe trudności z oszczędzaniem pieniędzy, zarówno w obszarze behawioralnym (doświadczenie trudności), jak i poznawczym (postrzeganie oszczędzania jako wymagającego wiele wysiłku). Wynika to najprawdopodobniej z większej ekspozycji tych osób na obecne w społeczeństwie wzorce konsumpcyjne. Taka charakterystyka nastolatków przejawiających negatywne postawy wobec oszczędzania i niechętnie oszczędzających jest zgodna z teoretyczną koncepcją zaproponowaną przez Doyle'a (1999), według której osoby wysoko ceniące sobie oszczędzanie („analitycy”) są introwertyczne, a nie ekstrawertyczne.

Oszczędzaniu pieniędzy przez młodzież (zarówno pozytywnym postawom jak i różnorodności motywów odraczania konsumpcji) sprzyja także wysoki poziom aktywności. Jest to zgodne z ustaleniami Gąsiorowskiej (2008) wskazującymi, iż osoby wykazujące tendencję do szybkiego reagowania, utrzymujące duże tempo wykonywanych czynności i łatwo zmieniające zachowanie potrafią lepiej kontrolować swoje finanse,

choć konieczna jest tu jednoczesna dobra temporalna organizacja działania ukierunkowująca je na konkretny cel.

Uwagę zwraca fakt, iż najsilniej temperamentalnie jest uwarunkowany jeden z wymiarów postaw wobec oszczędzania, a mianowicie postrzeganie i doświadczanie trudności w oszczędzaniu pieniędzy; cechy temperamentalne wyjaśniają 11% wariancji tegoż wymiaru. Należy zauważyć, iż postawa związana z odczuwaniem trudności w oszczędzaniu ma silny charakter behawioralny, bowiem w największym stopniu determinuje zachowania oszczędnościowe: zarówno skłonność do oszczędzania jak i posiadanie (bądź nie) oszczędności. Oznacza to, iż zgodnie z przyjętym modelem badawczym postawy młodzieży wobec oszczędzania są przynajmniej w pewnym stopniu warunkowane temperamentalnie i biologicznie, natomiast pośrednio temperament determinuje także zachowania oszczędnościowe. Wynik ten jest bardzo istotny w kontekście poszukiwania źródeł postaw i zachowań oszczędnościowych, ponieważ oznacza, iż nie leżą one jedynie w procesach socjalizacyjnych, ale także w konstytucjonalnym wyposażeniu jednostki.

Poza cechami temperamentu istotnym wyznacznikiem postaw i zachowań oszczędnościowych nastolatków okazała się umiejętność samokontroli. Wynik ten umacnia znaczenie Behawioralnej Teorii Cyklu Życia, która wyjaśniając zachowania oszczędnościowe podkreśla rolę zdolności do samokontroli. Kształtowanie się tej umiejętności w toku rozwoju jednostki było przedmiotem wcześniejszych badań (Logue, 1995, za: Otto, 2009), w których ustalono, iż sprzyjają jej między innymi doświadczenia związane z odraczaniem gratyfikacji i wysiłkiem, spostrzegawczość oraz wysoki poziom inteligencji. W kontekście oszczędzania istotne wydaje się zatem, aby rodzice „dostarczali” swoim dzieciom okazji do doświadczeń wymagających pewnego wysiłku i odraczania nagród. Nastolatki cechują się bowiem większą niż dorośli impulsywnością (Pechman, Levine, Loughlin i Leslie, 2005), a ich skłonność do oszczędzania i postawy oszczędnościowe w większym stopniu są związane z ogólnym rozwojem psychologicznym (przekładającym się na umiejętności samoregulacji), niż ze zmiennymi ekonomicznymi (poziomem dochodów). Uwzględnienie w wyjaśnianiu zachowań oszczędnościowych umiejętności samokontroli pozwala lepiej zrozumieć dlaczego nastolatki, mimo iż nie spoczywa na nich ciężar utrzymania rodziny, a swoje pieniądze mogą wydawać

swobodnie, często odczuwają większe trudności z oszczędzaniem pieniędzy niż osoby dorosłe.

Analizowane w badaniu zmienne stanowiące wymiary orientacji temporalnej wyjaśniały od 5 do 16% zmienności poszczególnych postaw, motywów i zachowań oszczędnościowych, dowodząc, iż mają one kluczowe znaczenie dla kształtowania się oszczędzania. Można także przypuszczać, iż koncentracja na celach (teliczność) jest ważniejszym czynnikiem prooszczędnościowym w przypadku dzieci i młodzieży niż w przypadku osób dorosłych, ponieważ wśród młodych ludzi dominuje transakcyjny motyw oszczędzania, czyli oszczędzanie na konkretne cele. Wizja zdobycia pewnego konkretnego dobra stanowiącego cel oszczędzania może ułatwiać dzieciom odraczanie konsumpcji (szczególnie tym młodszym, pozostającym jeszcze według teorii rozwoju poznawczego Piageta na poziomie operacji konkretnych), które wymaga jednak posiadania odpowiednio wysokiego poziomu teliczności.

Spśród cech indywidualnych stosunkowo najmniejsze (od 3 do 6% wyjaśnianej wariancji), chociaż istotne znaczenie dla kształtowania postaw i zachowań oszczędnościowych okazał się mieć optymizm i pesymizm. Nastawienia pesymistyczne potęgowały wśród badanych odczuwanie i doświadczanie trudności w oszczędzaniu pieniędzy, pośrednio przyczyniając się rzadszego posiadania oszczędności.

Zmienne ekonomiczno-demograficzne

Zmienne ekonomiczno-demograficzne wyjaśniają od 3 do 12% zmienności wymiarów postaw wobec oszczędzania i zachowań oszczędnościowych młodzieży. Największe znaczenie ma tutaj wiek badanych, w dalszej kolejności poziom dochodów (przede wszystkim jego wartość subiektywna), najmniejsze natomiast – płeć. Wraz z wiekiem nastolatki były bardziej pozytywnie nastawieni do oszczędzania i częściej dostrzegali potrzebę odkładania pieniędzy, co jednoznacznie wskazuje, iż umiejętność oszczędzania kształtuje się w toku rozwoju osób badanych. Wcześniejsze doświadczenia związane z odraczaniem konsumpcji oraz poprawiająca się wraz z wiekiem umiejętność samokontroli mogą zwiększać u nastolatków poczucie własnej skuteczności w osiąganiu celów oszczędnościowych, a co za tym idzie budować pozytywne postawy wobec oszczędzania. Postawy te przekładają się natomiast na zachowania oszczędnościowe (skłonność do oszczędzania). Jednocześnie jednak coraz większa wraz z wiekiem „łatwość

oszczędzania” skutkuje odczuwaniem mniejszej dumy i satysfakcji związanej z osiągnięciem celów oszczędnościowych.

Zgodnie z ekonomicznymi teoriami oszczędzania nie bez znaczenia dla decyzji o odraczaniu konsumpcji pozostawały dochody osób badanych (w postaci kieszonkowego, prezentów i samodzielnie zarobionych pieniędzy). Im były one wyższe, tym nastolatki byli bardziej pozytywnie nastawieni wobec oszczędzania i przejawiali większą skłonność do odraczania konsumpcji. Jednakże w modelu ścieżkowym, uwzględniającym szersze spektrum zmiennych, dochód bezwzględny osób badanych okazał się zupełnie nieistotny w wyjaśnianiu zachowań oszczędnościowych młodzieży, natomiast potwierdzono istotną rolę nie tyle obiektywnej, co subiektywnej oceny własnych dochodów.

8.2. Implikacje praktyczne

Badania nad zachowaniami ekonomicznymi, a w szczególności nad oszczędzaniem, mają liczne i często ważne implikacje praktyczne. Wyniki badań pokazują, iż rodzice, a w szczególności matki, rzeczywiście mogą poprzez sposób wychowywania zmniejszać odczuwane i doświadczane przez swoje nastoletnie dzieci trudności z oszczędzaniem pieniędzy. Pozytywny przykład matki zwiększa poczucie skuteczności dzieci w osiągnięciu celów oszczędnościowych, ponieważ obserwacja efektywnego zarządzania pieniędzmi i realizowania założonych przez nie celów finansowych buduje w dziecku pewność i przekonanie, iż oszczędzanie nie jest specjalnie trudne (Bandura, 1994). W kształtowaniu poczucia własnej skuteczności w oszczędzaniu pieniędzy istotną rolę odgrywają wcześniejsze doświadczenia związane z tą aktywnością (Otto, 2009), co sugeruje iż rodzice powinni stwarzać swoim wychowankom możliwości odraczania konsumpcji odpowiednie do ich wieku, tak aby mieli oni poczucie osiągnięcia pewnego sukcesu.

Uczenie dzieci oszczędzania nie może ograniczać się jedynie do prezentowania przez rodziców pozytywnego przykładu w zakresie zarządzania finansami, zachęcania do oszczędzania i stwarzania ku temu możliwości, ale musi się także wiązać z taką postawą matki, która nie identyfikuje pieniędzy z władzą oraz kryterium samooceny i oceny innych ludzi, ale traktuje je raczej jako narzędzie służące realizacji swoich celów, którego nie ocenia się w kategoriach wartościujących i afektywnych.

Wyniki opisanych badań pozwalają także wysnuć pewne implikacje praktyczne dla instytucji finansowych. Wiedza o tym, iż matki odgrywają istotną rolę w kształtowaniu postaw i motywów oszczędnościowych młodzieży może być niezwykle użyteczna dla banków, które pragną zachęcić młodych ludzi do oszczędzania, ponieważ dotarcie do nastoletnich klientów może zostać ułatwione poprzez budowanie odpowiednich programów skierowanych do rodziców (a w szczególności matek) nastolatków. Szczególne znaczenie dla instytucji finansowych mogą mieć ustalenia dotyczące motywów oszczędnościowych młodzieży. Bankowcy powinni brać pod uwagę dominujące wśród młodzieży motywy oszczędzania: transakcyjny i zapobiegawczy, odwołując się do nich w reklamach i ofertach kierowanych do nastolatków.

Kolejne praktyczne wskazówki dotyczą tworzenia programów edukacji ekonomicznej dla nastolatków. W Polsce, mimo znaczących luk w wiedzy ekonomicznej społeczeństwa (Domurat i in., 2008; Maison, 2009), brakuje powszechnego kształcenia ekonomicznego kierowanego do szerokiego grona. W ostatnich latach pojawia się wprawdzie coraz więcej programów edukacji ekonomicznej kierowanych do dzieci i młodzieży (por. Goszczyńska i in. 2012), prowadzonych przez różne instytucje (np. Fundację Kronenberga, PKO Bank Polski, Narodowy Bank Polski, Fundację Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych), jednak udział w nich bierze niewielka część populacji młodych Polaków, i to najczęściej tych, których rodzice wykazują się wysoką świadomością ekonomiczną. W szkolnictwie publicznym brakuje systematycznych i obowiązkowych zajęć poszerzających wiedzę o ekonomii oraz kształtujących umiejętności podejmowania przemyślanych decyzji ekonomicznych. W programie klas I-III szkoły podstawowej pojawia się kilka zagadnień związanych z ekonomią, a w gimnazjum w ramach przedmiotu „Wiedza o społeczeństwie” wyodrębniono zajęcia dotyczące problematyki gospodarki i przedsiębiorczości, jednak zagadnienia te są raczej tylko sygnalizowane. Autorzy raportu dotyczącego edukacji ekonomicznej uczniów, przygotowanego dla PKO BP (Iwańczuk, Jurek i Marszałek, 2012), zwracają także uwagę, iż w obowiązkowej edukacji ekonomicznej występuje luka w klasach IV-VI. W liceach prowadzone są zajęcia z podstaw przedsiębiorczości, jednak ich program koncentruje się przede wszystkim na różnych zagadnieniach dotyczących zakładania i prowadzenia firmy, podejmowania pracy zawodowej i korzystania z usług instytucji finansowych, natomiast pomija kwestie oszczędzania pieniędzy. Badania przeprowadzone przez Aldonę

Andrzejczak (2007) wskazują dodatkowo, iż wielu nauczycielom „Podstaw przedsiębiorczości” brakuje kompetencji merytorycznych do nauczania tego przedmiotu, co przekłada się na słabe wyniki uczniów. Uwagę zwraca fakt, iż brakuje badań, które pozwoliłyby ocenić skuteczność nauczania podstaw przedsiębiorczości. Wyniki prezentowanego w niniejszej rozprawie badania mogą przyczynić się do polepszenia programów obowiązkowych zajęć z ekonomii i przedsiębiorczości, skutkującego poprawą ich efektywności, a także mogą się stać wskazówką dla instytucji oferujących dzieciom i młodzieży uzupełniające formy edukacji ekonomicznej. Konieczne wydaje się bowiem zwrócenie uwagi na ustalenia dotyczące wpływu samokontroli oraz koncentracji i wytrwałości w dążeniu do celu na postawy oszczędnościowe młodzieży. Twórcy programów edukacji ekonomicznej powinni nie tylko przekazywać uczniom wiedzę na temat oszczędzania, ale także uczyć sposobów poprawiania samokontroli i ukierunkowywania działań na cele.

8.3. Ograniczenia prowadzonych badań

Przeprowadzone badania mają pewne ograniczenia, które powodują, iż należy być ostrożnym w generalizowaniu ich wyników. Po pierwsze należy zwrócić uwagę na fakt, iż badania dotyczące pieniędzy, a w tym zatem także oszczędzania, są trudne, ponieważ pieniądze stanowią w naszej kulturze bardzo silne tabu (Trachtman, 1999). Z tego względu część potencjalnych osób badanych, zarówno nastolatków, jak i ich rodziców, mogła odmówić wypełnienia kwestionariuszy. Badanie miało bowiem charakter dobrowolny, a każda osoba mogła je przerwać w dowolnym momencie.

Kolejne ograniczenie niniejszego badania jest związane ze stosowanymi analizami statystycznymi. Badania korelacyjne i regresyjne narzucają bowiem pewne ograniczenia co do wyciągania wniosków dotyczących ich rezultatów. Dotyczy to także dobrze dopasowanego do danych modelu zaproponowanego w rozdziale 7.6. Jest on istotny statystycznie, a kierunek ścieżek w nim zawartych jest zgodny z pewną logiką oraz z założeniami teoretycznymi, jednak potwierdza on jedynie istnienie pewnych związków, ale nie można z całą pewnością potwierdzić kierunku tych zależności. Fakt ten jest niezwykle istotny przy interpretacji wyników badania.

Badanej próby nie można oczywiście nazwać reprezentatywną dla społeczeństwa polskiego. Wprawdzie zadbano tu o zróżnicowanie związane z poziomem dochodów, wykształcenia, miejscem zamieszkania, to jednak charakterystyka próby nie odzwierciedla pełnego rozkładu tych cech w populacji Polaków. Uzyskane wyniki dotyczą nastolatków polskich, a porównywanie ich z wynikami badań zagranicznych może rodzić pewne trudności wynikające z odmiennych doświadczeń kulturowych oraz specyficznych uwarunkowań historyczno-gospodarczych Polski. Burzliwy okres transformacji ustrojowej i gospodarczej, w której wychowywała się obecna młodzież i której doświadczyli bezpośrednio jej rodzice, stworzył w Polsce specyficzne warunki zdobywania wiedzy i umiejętności ekonomicznych (por. Goszczyńska, 2010). Warto zwrócić uwagę, iż w Polsce rodzice przykładają raczej niewielką wagę do edukacji ekonomicznej swoich dzieci, co jest najprawdopodobniej związane z niską świadomością ekonomiczną dorosłych Polaków (Domurat i in., 2008, Maison, 2009), w tym także wychowawców młodego pokolenia (zarówno rodziców jak i nauczycieli). Młodzież polska rzadziej może liczyć na regularne kieszonkowe niż nastolatki angielscy (Furnham, 1999a; Webley i Plaisier, 1998), francuscy (Lassarre, 1996), czy holenderscy (Warnaar i Van Praag, 1997).

8.4. Dalsze kierunki badań

Wyniki zaprezentowanych badań pozwalają określić źródła kształtujących się w okresie adolescencji postaw i zachowań oszczędnościowych. Zwracają uwagę na rolę rodziny, a także temperamentalne i osobowościowe uwarunkowania oszczędzania, pokazując istotne podobieństwa pomiędzy oszczędzaniem przez młodzież i przez osoby dorosłe. Większość uzyskanych wyników potwierdziła wysunięte hipotezy badawcze, a ich podsumowanie i konkluzje do jakich prowadzą stanowią punkt wyjścia do nakreślenia dalszych perspektyw badawczych.

Ustalenia dotyczące istotnej roli rodziców (a w szczególności matek) jako agentów socjalizacji ekonomicznej w kształtowaniu zachowań oszczędnościowych z pewnością wymagają dalszego uszczegółowienia. W kolejnych badaniach warto zwrócić uwagę na to, jakie konkretne praktyki rodzicielskie są szczególnie ważne dla nabywania przez nastolatków umiejętności oszczędzania pieniędzy. Na podstawie niniejszego badania trudno bowiem określić co dokładnie dla nastolatków oznacza dobry przykład rodzica w

kwestiach zarządzania pieniędzmi. Niniejsze badania nie analizowały także wpływów socjalizacyjnych mających miejsce poza rodziną. Biorąc pod uwagę fakt, iż w okresie adolescencji inne grupy społeczne (szczególnie rówieśnicy) oraz instytucje (np. szkoła) stają się ważnymi agentami socjalizacji (także ekonomicznej) niezwykle istotne wydaje się przeanalizowanie ich wpływu na kształtowanie postaw i nabywanie umiejętności oszczędzania. W tym kontekście ważnym zagadnieniem staje się kwestia zbadania efektów kształcenia ekonomicznego dzieci i młodzieży prowadzonego w ramach obowiązkowego (choć ubogiego w tym temacie) programu szkolnego, a także przez różnego rodzaju instytucje finansowe i edukacyjne. Badania prowadzone w Stanach Zjednoczonych przez Bernheima, Garretta i Maki (2001) nad efektami kształcenia finansowego w szkołach średnich pokazały bowiem, iż zachowania oszczędnościowe są związane bezpośrednio nie tylko z programem nauczania, ale także z postrzeganiem i oceną zachowań ekonomicznych rodziców. Okazało się, iż uczniowie, którzy określali swoich rodziców jako nieoszczędnych w większym stopniu korzystali z wiedzy przekazywanej podczas zajęć o finansach. Wskazuje to na uzupełniającą rolę różnych agentów socjalizacji ekonomicznej, jednak szczegółowe ustalenie interakcji pomiędzy nimi wymaga kontynuacji badań. W Polsce przeprowadzenie takiej analizy jest szczególnie trudne, ponieważ dopiero od kilku lat realizowane są w szkołach i innych instytucjach programy edukacji ekonomicznej, a ich wymierne efekty będzie można ocenić dopiero za kilka, kilkanaście lat, kiedy to ich pierwsi uczestnicy staną się niezależnymi podmiotami na rynku dóbr i usług, podejmującymi samodzielne decyzje finansowe (Goszczyńska i in. 2012).

Potwierdzenie założeń Behawioralnej Teorii Cyklu Życia dotyczących istotnej roli umiejętności samokontroli (jeszcze nie w pełni opanowanej w okresie adolescencji) w regulowaniu zachowań oszczędnościowych wskazuje na konieczność wspierania młodzieży w realizacji przedsięwzięć oszczędnościowych. Kształtowanie umiejętności samokontroli może bowiem przyczynić się do osiągnięcia sukcesów w odraczaniu konsumpcji. Poza teorią samokontroli Behawioralna Hipoteza Cyklu Życia opiera się jeszcze na dwóch filarach: systemie kont mentalnych (por. rozdział 1) oraz przyjęciu, iż sposób prezentacji alternatyw ma znaczenie dla podejmowania decyzji. W prezentowanym w niniejszej rozprawie badaniu nie poddano analizie tych dwóch aspektów. Podczas gdy w literaturze można odnaleźć opisy badań świadczących o tym, iż dzieci dysponując swoimi pieniędzmi używają systemu kont mentalnych (Webley i Plaiser, 1998), to jednak niewiele

wiadomo na temat ich stosowania przez nastolatków. Konieczne jest zatem przeprowadzenie badań, które pozwoliłyby przeanalizować zmiany jakie zachodzą w procesach księgowania mentalnego w toku rozwoju jednostki i doprowadziłyby do lepszego zrozumienia psychologicznych procesów leżących u podłoża zachowań oszczędnościowych osób dorosłych.

Opisane w niniejszej pracy badania pokazały wiele podobieństw pomiędzy oszczędzaniem pieniędzy przez młodzież i przez osoby dorosłe, ale wskazały także na pewne różnice (np. związane z problemami nastolatków z samokontrolą, czy też odmiennością motywów oszczędzania w różnych okresach życia). Stanowią one podstawę dla przyszłych badań, które połączyłyby oszczędzanie w okresie dzieciństwa z oszczędzaniem w dorosłości. Taka perspektywa wymagać będzie jednak przeprowadzenia badań podłużnych. Przyszłe badania powinny skoncentrować się na próbie rozstrzygnięcia jaka jest rola wczesnych doświadczeń ekonomicznych w rozwijaniu umiejętności oszczędzania i budowaniu postaw prooszczędnościowych w dorosłości. Dotychczasowe badania sugerują istnienie pewnych związków pomiędzy tymi zmiennymi, jednak wszystkie opierają się na danych uzyskiwanych od osób dorosłych, którym zadaje się pytania o ich doświadczenia z dzieciństwa. Jak bardzo prawdopodobne jest, iż nastolatek, który oszczędza w wieku 13 lat będzie także oszczędzał dziesięć lat później? Czy nieoszczędni nastolatki mogą nauczyć się oszczędzania w dorosłym życiu? Kolejne badania powinny uwzględniać zaprezentowany w niniejszej rozprawie szeroki kontekst uwarunkowań odraczania konsumpcji. Pionierski charakter badań nad oszczędzaniem pieniędzy przez młodzież w Polsce spowodował konieczność opracowania na potrzeby przedstawionego w tej pracy badania narzędzi służących pomiarowi różnych aspektów odraczania konsumpcji (m.in. postaw, motywów). Z całą pewnością większość z nich może stać się pomocna w realizacji kolejnych badań nad oszczędzaniem.

8.5. Podsumowanie

Innowacyjność zaprezentowanych badań polega głównie na tym, że podejmuje się w nich problematykę oszczędzania przez dzieci i młodzież, niemal całkowicie nieobecną w badaniach polskich psychologów ekonomicznych. Nieliczne polskie prace empiryczne prowadzone przez psychologów i socjologów dotyczyły głównie różnych aspektów

oszczędzania pieniędzy przez dorosłych, a więc osoby w pełni już ukształtowane społecznie. Wyniki tych badań dowiodły, że skłonność do oszczędzania nie jest dominującą cechą polskiej populacji; powszechność tendencji do zaciągania pożyczek w celu zaspakajania potrzeby gromadzenia dóbr materialnych dominuje nad perspektywicznym myśleniem, którego przejawem jest planowane oszczędzanie. Utrwalenie nawyku oszczędzania wymaga odpowiedniego programu socjalizacji ekonomicznej, realizowanego przede wszystkim w rodzinie oraz w szkołach, a stworzenie takiego programu może stać się łatwiejsze dzięki wynikom prowadzonych badań. Kształtowanie w społeczeństwie umiejętności odraczania konsumpcji jest istotne ponieważ wysoki poziom oszczędności w skali kraju gwarantuje stabilność pieniądza i prawidłowy rozwój rynku finansowego. Umożliwia on finansowanie inwestycji, co jest niezwykle ważne dla rozwoju gospodarczego i poprawy jakości życia ludności.

Zrealizowany program badań pozwolił w znacznym stopniu określić istotę młodzieżowego oszczędzania, a więc zdiagnozować rolę czynników socjalizacyjnych, psychologicznych i ekonomiczno-społecznych w kształtowaniu postaw i motywacji do różnorodnych zachowań oszczędnościowych. Wbrew powszechnym opiniom o nastolatkach jako osobach rozrzutnych i nastawionych przede wszystkim na konsumpcję, okazało się, że często oszczędzają oni pieniądze. Oszczędzanie łączą jednak z pewnymi trudnościami, co sugeruje, iż rozwój tej umiejętności jest związany z nabywaniem wraz z wiekiem umiejętności samokontroli oraz koncentracji na wybranych celach. Przedstawione badania dowiodły, iż rodzice, a w szczególności matki, odgrywają istotną rolę w kształtowaniu postaw oszczędnościowych swoich dzieci. Wskazuje to na konieczność uwzględniania w badaniach nad oszczędzaniem kontekstu socjalizacyjnego. Jednocześnie, postawy młodzieży wobec oszczędzania są w pewnym stopniu warunkowane temperamentalnie i biologicznie. Wynik ten, bardzo istotny w kontekście poszukiwania źródeł postaw i zachowań oszczędnościowych świadczy, iż nie leżą one jedynie w procesach socjalizacyjnych, ale także w konstytucjonalnych cechach jednostki.

Zaprezentowane badania pozwalają wzbogacić wiedzę teoretyczną, ale także mają znaczenie praktyczne, stając się wskazówką dla wychowawców, w jaki sposób uczyć dzieci oszczędzania oraz dla bankowców, w jaki sposób konstruować ofertę bankową dla dzieci i młodzieży.

BIBLIOGRAFIA

- Albertowska, A. (2006). Dziecko – podmiot reklamy. *Edukacja i dialog*, nr 1(173)/2006, 58-60.
- Andrzejczak A. (2007). Skuteczność nauczania przedsiębiorczości w szkołach średnich. W: P. Wachowiak, M. Dąbrowski, B. Majewski (red.), *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna* (s. 133-139). Warszawa: Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych.
- Bagozzi, R. P., Edwards, E. A. (1998). Goal setting and goal pursuit in the regulation of body weight. *Psychology and Health*, 13, 593–621.
- Bandura, A. (1994). Self-efficacy. W: V. S. Ramachaudran (red.), *Encyclopedia of human behavior* (Vol. 4, s. 71-81). New York: Academic Press.
- Bandura, A. (2007). *Teoria społecznego uczenia się*. Warszawa: PWN.
- Bańbuła, P. (2006). Oszczędności i wybór międzyokresowy – podejście behawioralne. *Materiały i Studia*, zeszyt nr 208, 1-55.
- Bartosiewicz, J. (2000). *Postrzeganie nierówności ekonomicznej przez dzieci i młodzież z warszawskich szkół*. Niepublikowana praca roczna empiryczna (opiekun: M. Goszczyńska). Uniwersytet Warszawski, Wydział Psychologii. Warszawa.
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D., Tice, D. M. (2007). The strength model of self-control. *Current Directions in Psychological Science*, 16, 396-403.
- Baumrind, D. (1971). Current patterns of parental authority. *Developmental Psychology*, 4, 1-103.
- Bem, D. (1972). Self-perception theory. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, s. 1-62). New York: Academic Press.
- Bernheim, B. D., Garrett, D. M., Maki, D. M. (2001). Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates. *Journal of Public Economics*, 80, 435-465.
- Bernheim, B., Rangel, M. (2007). Behavioral public economics: Welfare and policy analysis with non-standard decision-makers. W: P. Diamond i H. Vartiainen (red.), *Behavioral economics and its applications* (s. 7-84). Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Berti, E. A., Bombi, A. S. (1988). *The child's construction of economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brandstätter, H. (1993). Should economic psychology care about personality structure? *Journal of Economic Psychology*, 14, 473-494.
- Brändstatter, H., Güth, W. (2000) A psychological approach to individual differences in intertemporal consumption patterns. *Journal of Economic Psychology* 21 (2000), 465-479.
- Braun–Gałkowska, M., (1997). Reklama telewizyjna a dzieci (cz.1). *Edukacja i dialog*, nr 5(88)/1997, 15-20.
- Braun–Gałkowska, M. (2000). Agresja w reklamach kierowanych do dzieci. *Edukacja i dialog*, nr 5(118)/2000, 40-44.
- Brim, O. G., Jr. (1966). Socialization through the life cycle. W: O. G. Brim, Jr., i S. Wheeler (red.), *Socialization after childhood: Two essays* (s. 1–49). New York: Wiley.
- Bromboszcz, E. (1994). Socjalizacja ekonomiczna dzieci. W: M. Pietras (red.), *Wprowadzenie do psychologii ekonomicznej* (s. 115-134). Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Browning, M., Lusardi, A. (1996). Household saving: Micro theories and micro facts. *Journal of Economic Literature*, 34, 1797-1855.
- Brzezińska, A. I., Appelt, K., Ziółkowska, B. (2008). Psychologia rozwoju człowieka. W: J. Strelau, D. Dolinski (red.), *Psychologia. Podrecznik akademicki* (s. 95-292). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Brzezińska, A.I., Kaczan, R., Rycielska, L. (2010). *Czasy, plany, cele. Perspektywa czasowa osób z ograniczeniami sprawności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Brzozowska, I. M., Goszczyńska, M. (2002). Psychologiczne determinanty skłonności Polaków do oszczędzania. *Czasopismo Psychologiczne*, Tom 8, Nr 2, 2002, 201-209.
- Burris, V. (1983). Stages in the development of economic concepts. *Human Relations*, 36, 791-812.
- Canova, L., Manganeli Rattazzi A. M., Webley, P. (2005). The hierarchical structure of saving motives. *Journal of Economic Psychology* 26 (2005), 21-34.

- CBOS (2006). *Opinie o działalności sektora bankowego*. Komunikat z badań. Warszawa, kwiecień 2006.
- CBOS (2008). *Oszczędności i długi Polaków*. Komunikat z badań. Warszawa, luty, 2008.
- Cloninger, C. R (1997). A psychobiological model of personality and psychopathology. *Journal of Psychosomatic Medicine*, 37/2, 91-102.
- Czapiński J., Panek T. (red.) (2011). Diagnoza społeczna 2011. www.diagnoza.com [31.10.2012]
- Czerw, A. (2001). Analiza struktury optymizmu. *Czasopismo Psychologiczne*, tom 7, 25-31.
- Danziger, K. (1958). Children's earliest conceptions of economic relationships (Australia). *Journal of Social Psychology*, 47, 231-240.
- Deanton, A. (2005). Franco Modigliani and the life-cycle theory of consumption. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, Jun-Sep 2005, 58, 233/234, 91-107.
- Domurat, A., Kołodziej, S., Macko, A., Tyszką, T. (2008). *Wiedza ekonomiczna polskiego społeczeństwa*. Warszawa: Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego.
- Doyle, K. O. (1999). *The social meanings of money and property: In search of a talisman*, Thousand Oaks, Londyn, New Delhi: SAGE Publications.
- Economidu, M. (2000). An economic psychology survey on the choice to insure or not to insure voluntarily. *IAREP/SABE Conference Proceedings*. „Fairness and Cooperation”, Baden, Vienna.
- Ey, S., Hadley, W., Allen, D. N., Palmer, S., Klosky, J., Deptula, D., Thomas J., Cohen, R. (2005). A new measure of children's optimism and pessimism: the Youth Life Orientation Test. *Journal of child psychology and psychiatry and allied discipline*, 46/5, 548-558.
- Festinger, L. (2007). *Teoria dysonansu poznawczego*. Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Friedman, M. (1957). *A Theory of the Consumption Function*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Friedman, W. J. (2000). The development of children's knowledge of the times of future events. *Child Development*, 71, 913-932.

- Funder, D. C., Block, J. H., Block, J. (1983). Delay of gratification: some longitudinal personality correlates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1983, vol. 44, No. 6, 1198-1213.
- Furnham, A. (1982). The perception of poverty among adolescents, *Journal of Adolescence*, 5, 135-47.
- Furnham, A. (1985). Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain. *Journal of Applied Social Psychology*, 15, 354-373.
- Furnham, A. (1986). Children's understanding of economic world. *Australian Journal of Education*, 30, 219-240.
- Furnham, A. (1999a) Economic socialization: A study of adults' perceptions and uses of allowances (pocket money) to educate children. *British Journal of Developmental Psychology* 17 (1999), 585-604.
- Furnham, A. (1999b) The saving and spending habits of young people. *Journal of Economic Psychology* 20 (1999), 677-697.
- Furnham, A. (2001) Parental attitudes to pocket money/allowances for children. *Journal of Economic Psychology* 22 (2001), 397-422.
- Furnham, A., Goletto-Tankel, M. P. (2002). Understanding savings, pensions and life assurance in 16-21-year-olds. *Human Relations*, 55, 603-628.
- Furnham, A., Thomas, P. (1984). Pocket money: A study of economic education. *British Journal of Developmental Psychology* 2 (1984), 205-212.
- Furth, H. (1980). *The word of grown-ups*. New York: Elsevier.
- Garson, G. D. (2012). *Structural Equation Modeling*. Statistical Associates Publishing.
- Gasparski, P. (1991a). Dziecięce finanse - kieszonkowe, prezenty, zarobki. *Bank i Kredyt* nr 2.
- Gasparski, P. (1991b). Motywacja dzieci do udziału w bankowych formach oszczędzania. *Bank i Kredyt* nr 3, 11-16.
- Gasparski, P. (1991c). Oszczędzanie – psychologiczna charakterystyka motywów oszczędzania. Raport z badań. *Ekonomista*, 2-3, 347-353.
- Gasparski, P. (1991d). Użyteczność pieniędzy i poziom optymizmu ekonomicznego jako wyznaczniki decyzji dotyczących oszczędzania. *Przegląd Psychologiczny*, XXXIV (4), 657-669.

- Gasparski, P. (1993). Wyznaczniki indywidualnych skłonności do bankowych form oszczędzania. *Bank i Kredyt* Nr 12, 16-21.
- Gąsiorowska, A. (2003). *Jeden pieniądz, wiele spraw. Konstrukcja i weryfikacja skali postaw wobec pieniędzy*. Raport serii PRE Instytutu Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej nr 52.
- Gąsiorowska, A. (2007). Postawy wobec pieniędzy u rodziców i ich dzieci. O roli pierwotnej socjalizacji ekonomicznej w kształtowaniu stosunku do pieniędzy. *Psychologia. Edukacja i Społeczeństwo* 4(2007), 245-260.
- Gąsiorowska, A. (2008). *Różnice indywidualne jako determinanty postaw wobec pieniędzy*. Niepublikowana rozprawa doktorska, Uniwersytet Wrocławski Wydział Nauk Historycznych i Pedagogicznych, Instytut Psychologii, Wrocław.
- Gąsiorowska, A., Czerw, A. (2010). Jasna przyszłość naszych finansów? O związkach optymizmu i postaw wobec pieniędzy. W: M. Goszczyńska, M. Górnik-Durose (red.) *Psychologiczne uwarunkowania zachowań ekonomicznych* (s. 107-127). Warszawa: Difin.
- Goszczyńska, M. (1996). Home economic education and economic activities of Polish adolescents. *Polish Psychological Bulletin* 1996, vol. 27 (3), 239-249
- Goszczyńska, M. (2010). *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Goszczyńska, M., Kołodziej, S., Trzcińska, A. (2012) *Uwikłani w świat pieniądza i konsumpcji. O socjalizacji ekonomicznej dzieci i młodzieży*. Warszawa: Difin.
- Górnik-Durose, M. (1999). Dominant social representation or bitter personal experience: perception of the poor and the rich by polish teenagers. *Polish Psychological Bulletin*, 30, 167-182.
- Greenwald, D. (red.) (1982). *Encyclopedia of Economics*, USA: McGraw-Hill Company.
- Groenland, E. A. G., Bloem, J. G., Kuylen, A. A. A. (1996). Prototypicality and structure of the saving concept for consumers. *Journal of Economic Psychology*, 17, 691-708.
- GUS (2012). *Sytuacja gospodarstw domowych w 2011 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*. Raport z badań, maj 2012.
- Hall, R. E., Taylor, J. B. (1997). *Makroekonomia. Teoria, funkcjonowanie i polityka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Inkeles, A. (1969). Social structure and socialisation. W: D. A. Goslin (red.), *Handbook of socialization theory and research* (s.615-632). USA: Rand McNally & Company.
- Ipsos Polska (2005). *Kieszonkowe naszych dzieci*. Raport z badań.
- Ipsos Polska (2008). *Kieszonkowe naszych dzieci*. Raport z badań.
- Ipsos Polska (2010). *Dzieci i pieniądze: kieszonkowe nie poddaje się kryzysowi*. Raport z badań.
- Iwańczuk, A., Jurek, M., Marszałek, P. (2012) *Edukacja ekonomiczna i finansowa uczniów szkół podstawowych i gimnazjów*. Raport przygotowany na zlecenie PKO Banku Polskiego, Poznań, 2012.
- Jahoda, G. (1979). The construction of economic reality by some Glaswegian children. *European Journal of Social Psychology*, 9, 115-127.
- Jarvis, C. B., MacKenzie, S. B., Podsakoff, P. M., Mick, D. G., Bearden, W. O. (2003). A critical review of construct indicators and measurement model misspecification in marketing and consumer research. *Journal of Consumer Research*, Vol. 30 No.2, 199-218.
- Jasielska A., Maksymiuk R. A. (2010). *Dorośli reklamują, dzieci kupują. Kindermarketing i psychologia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Juster, F. T. (1986). What do we know about saving behaviour? *Economic Outlook USA*, 13, 17-19.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1984). Choices, values and frames. *American Psychologist* 39 (4), 341–350.
- Kapteyn, A. (2000). *Saving and reference groups*. Mimeo. Tilburg University.
- Katona, G. (1975). *Psychological Economics*, Nowy Jork: Elsevier
- Keynes, J. M. (1985). *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*. Warszawa: PWN.
- Kline, P. (1986). *A handbook of test construction*. London: Methuen.
- Kofta, M. (1979). *Samokontrola a emocje*. Warszawa: PWN.
- Kofta, M., Doliński, D. (2000). Poznawcze podejście do osobowości. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki* (t.2, s. 561-600). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Kupisiewicz, M. (2004) *Edukacja ekonomiczna dzieci. Z badań nad rozumieniem wartości pieniądza i obliczeniami pieniężnymi*. Warszawa: Akademia Pedagogiki Specjalnej im. Marii Grzegorzewskiej.

- Kuznets, S. (1976). *Wzrost gospodarczy narodów: produkt i struktura produkcji*. Warszawa: PWE.
- Lassarre, D. (1996). Consumer education in French families and schools. W: P. Lunt i A. Furnham (red.), *Economic socialization: The economic beliefs and behaviours of young people* (s. 130-148). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Lea, S. E. G., Webley, P., Levine, R. M. (1993). The economic psychology of consumer debt. *Journal of Economic Psychology*, 14, 85-119.
- Lea, S., Tarpy, R., Webley, P. (red.) (1987). *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Leiser, D., Roland-Lévy, C., Sevon, G. (1990). Special issue on Economic Socialisation. *Journal of Economic Psychology*, 11,4.
- Lester, D., Yang, B., Spinella, M., (2006). Depression, anxiety, and personal finance behavior: implications for the classical economic conception of humans as rational decision-makers. *Psychological Reports*, 99, 833-834.
- Lester, D., Yang, B., Spinella, M., (2006). Depression, anxiety, and personal finance behavior: implications for the classical economic conception of humans as rational decision-makers. *Psychological Reports*, 99, 833-834.
- Lewin, K. (1935). *A dynamic theory of personality*. New York: McGraw-Hill.
- Lewin, K. (1943). Defining the „field at a given time”. *Psychological Review*, 50, 292-310.
- Lindstrom, M. (2005). *Dziecko reklamy*. Warszawa: Świat książki.
- Lunt P. K., Livingstone S. M. (1991). Psychological, social and economic determinants of saving: Comparing recurrent and total savings, *Journal of Economic Psychology* 12 (1991), 621-641.
- Lyck, L. (1990). Danish children's and their parent's economic understanding, reasoning and attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 11, 583-590.
- Maccoby, E. E., Martin, J. A. (1983). Socialization in the context of the family: Parent-child interaction. W: P. H. Mussen i E. M. Hetherington (red.), *Handbook of child psychology: Vol. 4. Socialization, personality, and social development*. (s. 1-101). New York: Wiley.
- Maison, D. (2009). *Stan wiedzy finansowej Polaków*. Raport Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, Dom Badawczy Maison, wrzesień 2009.

- Maison, D., Rudzińska, J. (2008). *Dziecko jako konsument – jak dzieci oszczędzają i wydają pieniądze*. Materiały z konferencji: Pieniądze w życiu człowieka, Warszawa: Instytut Studiów Społecznych UW.
- Marody, M. (1976). *Sens teoretyczny a sens empiryczny pojęcia postawy. Analiza metodologiczna zasad doboru wskaźników w badaniach nad postawami*. Warszawa: PWN.
- Mauro, C. F., Harris, Y. R. (2000). The influence of maternal child-rearing attitudes and teaching behaviors on preschoolers' delay of gratification. *Journal of Genetic Psychology*, 161, 293–308.
- Meyer, D. J. C., Anderson, H. C. (2000). Preadolescents and apparel purchasing: Conformity to parents and peers in the consumer socialization process. *Journal of Social Behavior and Personality*, 15, 243-257.
- Mischel, W., Gruesc, J., Masters, J. C. (1969). Effects of expected delay time an the subjective value of rewards and punishments. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 11, No. 4, 363-373.
- Mischel, W., Shoda, Y., Rodriguez, M. L. (1992). Delay of gratification in children. W: G. Loewenstein, J. Elster (red.), *Choice over time* (s. 147–164). New York: Russell Sage Foundation.
- Mortimer, J.T., Dennehy, K., Lee, C., Finch, M. (1994). Economic socialization in the American Family: The prevalence, distribution and consequences of allowance arrangements. *Family Relations*, 43, 23-29.
- Nadolska K., (2010). *Potrzeby psychiczne człowieka a reklama.* : Poznań – Opole: Wydawnictwo Naukowe Scriptorium.
- Niesiobędzka M. (2010). Rola rodziny i rówieśników w procesie kształtowania się skłonności do kupowania kompulsywnego wśród nastolatków. *Psychologia Rozwojowa, tom 15 nr 3*, 71-82.
- Nosal, C., Bajcar, B. (1996). *Skala Orientacji Temporalnej AION*. Wersja eksperymentalna.
- Nosal, C., Bajcar, B. (2004). *Kwestionariusz Orientacji Temporalnej AION-2000. Podręcznik metody*. Maszynopis niepublikowany.
- Nowak, S. (1973). Pojęcie postawy w teoriach i stosowanych badaniach społecznych. W: S. Nowak (red.) *Teorie postaw* (s. 17-88). Warszawa: PWN.

- Nyhus, E. K., Webley, P. (2001). The role of personality in household saving and borrowing behaviour. *European Journal of Personality*, 15, 85-103
- Ölander, F., Seipel, C. M. (1970). *Psychological approaches to the study of saving*. Studies in Consumer Savings, No. 7, Urbana-Champaign, IL: The Bureau of Economic and Business Research, University of Illinois.
- Olejniczuk-Merta A. (2001). *Rynek młodych konsumentów*. Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji Difin.
- Oleszkowicz, A., Senejko, A. (2012). Dorastanie. W: J. Trempała (red.) *Psychologia rozwoju człowieka* (s.259-286). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Oniszczenko, W. (1997). *Kwestionariusz temperamentu EAS Arnolda H. Bussa i Roberta Plomina. Wersja dla dorosłych i dla dzieci. Adaptacja polska*. Warszawa: Pracowania Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego
- Oppenheim, A. N. (2004). *Kwestionariusze, wywiady, pomiary postaw*. Poznań: Zys i S-ka.
- Ostaszewski, P. (1997). *Zachowanie się organizmów wobec odroczonych wzmocnień*. Warszawa: Instytut Psychologii PAN.
- Otto, A. M. C. (2004). *Hey little spender! Psychological predictors of adolescent saving*. Niepublikowany artykuł.
- Otto, A. M. C. (2009). *The economic psychology of adolescent saving*. Niepublikowana rozprawa doktorska, University of Exeter, Exeter.
- Otto, A. M. C., Schots, P. A. M., Westerman, J. A. J., Webley, P. (2006). Children's use of saving strategies: An experimental approach. *Journal of Economic Psychology* 27 (2006), 57-72.
- Pechman, C., Levine, L., Loughlin, S., Leslie, F. (2005). Impulsive and selfconscious: Adolescents' vulnerability to advertising and promotion. *Journal of Public Policy & Marketing*, 24, 202-221.
- Pentor (2006). *Banki 2005. Zmiany w aktywności, postrzeganiu i odczuciach klientów*. Raport z badań, styczeń 2006.
- Peterson, C. (2000). The future of optimism. *American Psychologist*, 55, 44-55.
- Piaget, J. (1966). *Studia z psychologii dziecka*. Warszawa: PWN.
- Pietras, M. (red.) (1994). *Wprowadzenie do psychologii ekonomicznej* (s. 5-16). Katowice: Wyd. Uniwersytetu Śląskiego

- Pietrzyk, A., Stefańska-Klar, R. (1997). Doświadczenie ubóstwa przez dzieci. W: A. Pietrzyk i L. Gruszczyński (red.) *Wokół ubóstwa dzieci* (s.15-76). Katowice: UNDP.
- Reitman, D., Gross, A. M. (1997). The relation of maternal child-rearing attitudes to delay of gratification among boys. *Child Study Journal*, 27, 279–302.
- Rolad-Lévy, Ch. (2004). W jaki sposób nabywamy pojęcia i wartości ekonomiczne? W: T. Tyszka (red.) *Psychologia ekonomiczna* (s. 277-299). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Roland-Lévy, C. (1990). A cross-national comparison of Algerian and French children's economic socialization. *Journal of Economic Psychology* 11, 567–581.
- Rudzińska-Wojciechowska, J., Trzcńska, A., Maison, D. (2011) Co dzieci wiedzą o bankach? Rozwój rozumienia zasad funkcjonowania banków u dzieci w wieku 4-12 lat. *Ruch Pedagogiczny nr 5-6*, 61-75.
- Samuelson P. A., Nordhaus, W. D. (1997). *Ekonomia*. Warszawa: PWN.
- Scheier, M. F., Carver, C. S. (1992). Effects of optimism on psychological and physical well-being: theoretical overview and empirical update. *Cognitive Therapy and Research*, 16, 201–228.
- Shanahan, M. J. (2000). Pathways to adulthood in changing societies: Variability and mechanisms in life course perspective. *Annual Review of Sociology*, 26, 667-692.
- Shefrin, H. M., Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26, 609-643.
- Sonuga-Barke, E. J. S., Webley, P. (1993). *Children's Saving*. East Sussex, UK: Lawrence Erlbaum Associates Ltd.
- Stacey, B. (1982). Economic socialization in the pre-adult years. *British Journal of Social Psychology*, 21, 159-173.
- Steinberg, L., Graham, S., O'Brien, L., Woolard, J., Cauffman, E., Banich, M. (2009). Age differences in future orientation and delay discounting. *Child Development*, 80, 28-44.
- Strauss, A. (1952). The development and transformation of monetary meaning in the child. *American Sociological Review*, 17, 275-286.
- Strelau, J. (1998). *Psychologia temperamentu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Thaler, R. H. (1990). Anomalies: saving, fungibility, and mental accounts. *Journal of Economic Perspectives*, 4, 193-205.

- Thaler, R. H., Shefrin, H. M. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy* 89 (2), 392–406.
- Tolman, E.C. (1995). *Zachowanie celowe u zwierząt i ludzi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Trachtman, R. (1999). The money taboo: its effects In everyday life and in the practice of psychotherapy. *Clinical Social Work Journal*, 27 (3), 275-288.
- Trzcińska, A. (2008). Psychologiczne i społeczne uwarunkowania dziecięcego oszczędzania. *Ruch Pedagogiczny* nr 5-6, 53-70.
- Trzcińska, A. (2008). *Wpływ edukacji ekonomicznej na skłonność młodzieży do oszczędzania*. Raport BW, Uniwersytet Warszawski.
- Trzcińska, A. (2010) Ocena rzetelności i trafności polskiej wersji Youth Life Orientation Test. *Psychologia-Etologia-Genetyka* nr 22, 43-61.
- Trzcińska, A. (2010). Korzystanie z usług banków przez młodzież polską i brytyjską. W: M. Goszczyńska, M. Górnik-Durose (red.) *Psychologiczne uwarunkowania zachowań ekonomicznych* (s. 173-186). Warszawa: Difin.
- Tyszka, T. (1995). Psychologia ekonomiczna: kupowanie, oszczędzanie, płacenie podatków. *Kolokwia Psychologiczne* nr 5, 155-176.
- Vohs, K. D., Faber, R. J. (2007). Spent resources: Self-regulatory resource availability affects impulse buying. *Journal of Consumer Research*, 33, 537–547.
- Warnaar, M. F., Van Praag, B. (1997). How Dutch teenagers spend their money. *De Economist*, 145, 367-397.
- Wärneryd, K. E. (1988). The psychology of innovative entrepreneurship. W: W. F. van Raaij, G. M. van Veldhoven i K. E. Wärneryd (red.), *Handbook of Economic Psychology* (s. 404-443). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Wärneryd, K. E. (1999). *The Psychology of Saving: A Study on Economic Psychology*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Wärneryd, K. E. (2004). Oszczędzanie. W: T. Tyszka (red.) *Psychologia ekonomiczna* (s. 531-566). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Wąsowicz-Kiryło, G. (2008). *Psychologia finansowa. O pieniądzu w życiu człowieka*. Warszawa: Difin.
- Webley, P., Burgoyne, C., Lea, S. E. G., Young, B. (2001). *The economic psychology of everyday life*. Hove, UK: Psychology Press.

- Webley, P., Lea, S. E. G. (1993). Towards a more realistic psychology of economic socialization. *Journal of Economic Psychology*, 14, 461-472.
- Webley, P., Levine, R.M., Lewis, A. (1991). A study in economy psychology; children's saving in a play economy. *Human Relations*, 44, 127-146.
- Webley, P., Nyhus, E. K. (2006). Parents' influence on children's future orientation and saving. *Journal of Economic Psychology* 27 (2006), 140-164.
- Webley, P., Nyhus, E. K. (2008). Inter-temporal choice and self-control: saving and borrowing. W: A. Lewis (red.), *The Cambridge Handbook of Psychology and Economic Behaviour* (s. 105-131). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Webley, P., Plaisier, Z. (1998). The development of mental accounts. *Children's Social and Economic Education*, 3, 55-64.
- Wielgo, M. (2008) Pociecha z kasą. *Gazeta Wyborcza*, Dodatek „Pieniądze”, 5 czerwca 2008, 2-3.
- Williams, N. A., Davis, G., Hancock, M., Phipps, S. (2010). Optimism and pessimism in children with cancer and healthy children: confirmatory factor analysis of the Youth Life Orientation Test and relations with Health-Related Quality of Life. *Journal of Pediatric Psychology* 35, 672-682.
- Wojciechowska, L. (2007). Świat pieniądza w oczach dziecka; rozumienie przez dzieci procesów ekonomicznych doświadczanych w rodzinie. W: M. Czerwińska-Jasiewicz, E. Dryll-Wiśniewska (red.), *Rozważania o rozwoju i wychowaniu* (s. 87-106). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Wojciszke, B., Doliński, D. (2008). Psychologia społeczna. W: J. Strelau i D. Doliński (red.) *Psychologia. Podręcznik akademicki*. (t. 2, s. 293-447). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Wolny, I. (1995). Reklama w odbiorze najmłodszych uczniów. *Edukacja i dialog*, nr 4/1995, 38-40.
- Xiao, J. J., Noring, F. E. (1994). Perceived saving motives and hierarchical financial needs. *Financial Counseling and Planning*, 5, 25-44.
- Xiao, J. J., Olson, G. I. (1993). Mental accounting and saving behavior. *Home Economics Research Journal*, 22(1), 92-109.
- Yang, B., Lester, D., Spinella, M. (2006). Neurotransmitter-Related Personality Traits And Money Attitudes: A Study In Neuroeconomics. *Psychological Reports*, 98, 21-22.

- Yang, B., Spinella, M., Lester, D. (2004). Credit Card Use And Prefrontal Cortex Dysfunction: A Study In Neuroeconomics. *Psychological Reports*, 94, 1267-1268.
- Youniss, J., Haynie, D. L. (1992). Friendship in adolescence. *Journal of Developmental and Behavioral Pediatrics*, 13, 59-66.
- Zaleśkiewicz, T. (2011). *Psychologia ekonomiczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zawadzki, B., Strelau, J., Szczepaniak, P., Śliwińska, M. (1998). *Inwentarz Osobowości NEO-FFI Costy i McCrae. Adaptacja polska. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1.

SKALA EDUKACJI EKONOMICZNEJ

Poniżej znajduje się kilka pytań dotyczących tego jak Twoi rodzice/opiekunowie uczą Cię posługiwania się pieniędzmi i oszczędzania. Zaznacz odpowiedzi, które najbardziej do Ciebie pasują

1. Czy kiedy miałeś 8-12 lat dostawałeś kieszonkowe od rodziców lub innych krewnych (np. dziadków)?

Przez kieszonkowe rozumiemy ustaloną kwotę pieniędzy wypłacaną regularnie (np. co tydzień, co miesiąc)

| | | | |
|--------------------------|--------------------------|---|--------------------------|
| nie | tylko czasami | tak, ale czasem rodzice (dziadkowie, krewni) zapominali o tym | tak |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

2. Czy kiedy miałeś 8-12 lat wykonywałeś niewielkie prace w domu (np. mycie samochodu), za które dostawałeś pieniądze od rodziców?

nigdy ☐ rzadko ☐ czasami ☐ często ☐

3. Czy Twoi rodzice (dziadkowie) uczą (uczyli) Cię jak planować swoje wydatki i zarządzać pieniędzmi?

| | | | |
|--------------------------|--------------------------|---|--|
| nie | tak, ale niezbyt często | tak, czasem mi doradzają (doradzali) | tak, często doradzają (doradzali) mi i pomagają (pomagali) |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

4. Czy Twoi rodzice (dziadkowie) zachęcają (zachęcali) Cię do oszczędzania pieniędzy?

| | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|---|
| nie | tak, ale tylko czasami | tak, mówią (mówili) mi, że oszczędzanie jest ważne | tak, często podkreślają (podkreślali) konieczność oszczędzania |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

5. Czy Twoi rodzice/opiekunowie rozmawiają (rozmawiali) z Tobą na temat swoich decyzji finansowych?

nigdy ☐ czasami ☐ często ☐ zawsze ☐

Załącznik 2.

SKALA POSTAW WOBEC PIENIĘDZY

Agata Gąsiorowska

Proszę ocenić, w jakim stopniu podane poniżej stwierdzenia odnoszą się do Pani/Pana. Proszę być szczerym w swoich odpowiedziach, nie ma tu odpowiedzi ani dobrych ani złych, bo każdy człowiek jest inny. Należy ustosunkować się do każdego stwierdzenia otaczając kółkiem wybraną odpowiedź

- 1 - zdecydowanie nie
2 - raczej nie
3 - nie wiem
4 - raczej tak
5 – zdecydowanie tak

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. Bardzo trudno kontrolować mi stan moich finansów | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. Nawet gdy mam wystarczająco dużo pieniędzy, nie lubię się z nimi rozstawać | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. Często mówię że mnie na coś nie stać, niezależnie od tego, czy jest to prawda czy nie | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. Wiem dokładnie, co do grosza, ile pieniędzy mam w portfelu w danej chwili. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. Wiem dokładnie, co do grosza, ile pieniędzy mam na swoim koncie bankowym w danej chwili | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Często mam trudności w podejmowaniu decyzji o wydawaniu pieniędzy, niezależnie od kwoty o którą chodzi. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Czuję się zobowiązany do targowania się o prawie wszystko, co kupuję | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. Wolę płacić „żywymi” pieniędzmi niż kartami kredytowymi czy czekami | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. Wolę płacić kartą kredytową niż gotówką | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. Czasem czuję się gorszy niż ludzie którzy mają więcej pieniędzy ode mnie, nawet jeśli wiem, że nie zdobyli ich w sposób godny podziwu | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. Czasem czuję się lepszy niż ludzie, którzy mają mniej pieniędzy ode mnie, niezależnie od ich możliwości czy osiągnięć | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. Naprawdę uważam, że pieniądze są w stanie rozwiązać wszystkie moje problemy | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. Często czuję się zaniepokojony gdy ktoś pyta mnie o moje osobiste finanse | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. Czuję się głupio gdy zapłacę za coś więcej niż mój sąsiad czy znajomy | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. Czuję pogardę wobec pieniędzy i raczej patrzę z góry na tych, którzy je mają | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. Wolę oszczędzać pieniądze, bo nigdy nie wiadomo kiedy przyjdzie czarna godzina i będę ich potrzebować | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17. Ilość pieniędzy które zaoszczędziłem nigdy nie jest w moim odczuciu wystarczająca | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18. Czuję, że pieniądze to jedyna rzecz, na którą naprawdę mogę liczyć | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 19. Uważam że pieniądze to narzędzie szatana | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 20. Uważam że pieniądze dają ludziom znaczną władzę | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 21. Nie lubię pożyczać pieniędzy od innych (za wyjątkiem banków), chyba że jestem do tego zmuszony | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 22. Uważam że wysokość czyjejś pensji jest odzwierciedleniem jego inteligencji | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 23. Często martwię się o moją kondycję finansową | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 24. Często fantazjuję na temat pieniędzy i tego, co mógłbym z nimi zrobić | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 25. Jestem dumny z mojej umiejętności oszczędzania pieniędzy | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 26. Pieniądze są dobrą podstawą do porównań z innymi ludźmi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 27. Pieniądze są ważnym aspektem w życiu nas wszystkich | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 28. Mądry człowiek jest oszczędny | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 29. Oszczędzanie pieniędzy to bardzo ważna sprawa | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 30. Pieniądze są źródłem zła | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 31. Pieniądza są bezużyteczne | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 32. Pieniądze odzwierciedlają sukces życiowy | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 33. Pieniądz jest symbolem sukcesu | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 34. Za pieniądze można kupić wszystko | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 35. Ludzie bogaci cieszą się większym poważaniem | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 36. Ludzie bogaci mają więcej przyjaciół | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 37. Należy być rozważnym w wydawaniu pieniędzy | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 38. Pieniądze i władza to jedno | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 39. Pieniądze dają wolność | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 40. Wolę mieć pieniądze w domu niż w banku | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 41. Wolę wydawać pieniądze niż oszczędzać | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 42. Lepiej nie pożyczać pieniędzy od nikogo | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 43. Pieniądze się mnie nie trzymają | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 44. Pożyczanie pieniędzy od znajomych czy rodziny jest przykrą koniecznością | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 45. Długi wobec rodziny i znajomych zawsze trzeba oddawać w terminie | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 46. Kredyty trzeba zawsze spłacać w terminie | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 47. Staram się wykorzystywać sytuacje w których mogę zrobić dobry interes | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 48. Porównuję ceny produktów w różnych miejscach, żeby wydać jak najmniej pieniędzy | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 49. Zawsze wykorzystuję okazje, w których mogę zarobić jakieś pieniądze | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 50. Wykorzystuję niektóre rzeczy, aby zrobić na innych wrażenie | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 51. Kiedy dokonam drogiego zakupu czuję się tak, jakbym został przez kogoś wykorzystany | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 52. Gdy już coś kupię, mam wrażenie, że mógłbym dostać to samo za niższą cenę gdzie indziej | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 53. Narzekam na zbyt wysokie ceny towarów, które kupuję | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 54. Gdy mam mało pieniędzy, czuję się niespokojnie i nerwowo | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 55. Czuję się pełen obaw, gdy znajdę się w sytuacjach związanych z pieniędzmi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 56. Obawiam się, że kiedyś zabraknie mi pieniędzy do tego, aby godnie żyć | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 57. Dokładnie przestrzegam własnego budżetu finansowego | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 58. Staram się rozważnie i ostrożnie dysponować swoimi pieniędzmi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 59. Robię plany finansowe na przyszłość | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 60. Kontroluję dokładnie stan moich pieniędzy i oszczędności | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 61. Oszczędzam pieniądze, aby mieć zabezpieczenie finansowe na starość | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 62. Staram się trzymać jakąś sumę pieniędzy "na czarna godzinę" | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 63. Odkładam pieniądze na przyszłość | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Załącznik 3.

Ankieta „Relacje z rodzicami – obszar finansów”

Poniżej znajdują się cztery pytania o Twoje relacje z rodzicami w sprawach związanych z pieniędzmi. Jeśli nie masz kontaktu z którymś z rodziców zaznacz pole „nie dotyczy”

Na ile Twoja mama jest dla Ciebie dobrym przykładem w sprawach zarządzania pieniędzmi? nie dotyczy ☐

bardzo złym ☐ raczej złym ☐ przeciętnym ☐ raczej dobrym ☐ bardzo dobrym ☐

Na ile Twój tata jest dla Ciebie dobrym przykładem w sprawach zarządzania pieniędzmi? nie dotyczy ☐

bardzo złym ☐ raczej złym ☐ przeciętnym ☐ raczej dobrym ☐ bardzo dobrym ☐

Jak często rozmawiasz z mamą o sprawach związanych z pieniędzmi? nie dotyczy ☐

| | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| nie rozmawiam | rzadko | rzadziej niż raz w miesiącu | mniej więcej raz w miesiącu | mniej więcej raz w tygodniu | codziennie |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Jak często rozmawiasz z tatą o sprawach związanych z pieniędzmi? nie dotyczy ☐

| | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| nie rozmawiam | rzadko | rzadziej niż raz w miesiącu | mniej więcej raz w miesiącu | mniej więcej raz w tygodniu | codziennie |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Załącznik 4.

TEST ORIENTACJI ŻYCIOWEJ - YLOT

Proszę ocenić, w jakim stopniu podane poniżej stwierdzenia odnoszą się do Ciebie. Proszę być szczerym w swoich odpowiedziach i uważać, aby odpowiedź na jedno pytanie nie wpływała na pozostałe. Nie ma tu odpowiedzi ani dobrych ani złych, bo każdy człowiek jest inny. Należy ustosunkować się do każdego stwierdzenia otaczając kółkiem wybraną odpowiedź

0 - zdecydowanie nie odnosi się do mnie

1 - raczej nie odnosi się do mnie

2 - raczej odnosi się do mnie

3 - zdecydowanie odnosi się do mnie

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1. Z łatwością znajduję sobie przyjemne zajęcia | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 2. Lubię być aktywny | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 3. Zazwyczaj mam pecha | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 4. Kiedy nie mam pewności, co się wydarzy, to zazwyczaj oczekuję czegoś dobrego | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 5. Rzadko liczę na to, że przytrafi mi się coś dobrego | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 6. Zazwyczaj mam szczęście | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 7. Jeżeli zdarza się coś dobrego, to zazwyczaj nie mnie | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 8. Codziennie spodziewam się dobrej zabawy | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 9. Kiedy wszystko idzie dobrze, spodziewam się że zaraz coś pójdzie źle | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 10. Zazwyczaj myślę, że będę miał/a dobry dzień | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 11. Nieważne za co się biorę, i tak nie wierzę, że mi się uda | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 12. Ogólnie oczekuję, że przytrafi mi się więcej dobrego niż złego | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 13. Codziennie spodziewam się, że wydarzy się coś złego | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 14. W trudnych chwilach zazwyczaj oczekuję pomyślnego rozwiązania | 0 | 1 | 2 | 3 |

Załącznik 5.

KWESTIONARIUSZ ORIENTACJI TEMPORALNEJ AION – 2000

skale „Teraźniejszość”, „Przyszłość”, „Telicznosc”

Beata Bajcar, Czesław Nosal

Kolejne pytania dotyczą subiektywnego pocucia czasu, postaw względem czasu i przekonań o naturze czasu. Przeczytaj dokładnie każde stwierdzenie i oceń, w jakim stopniu uważasz je za prawdziwe. Pamiętaj, że nie ma „dobrych” czy „złych” odpowiedzi, ponieważ ludzie różnie odczuwają upływ czasu i mają różny stosunek do czasu. Nie posługuj się zbyt często oceną „3”, ponieważ dostarcza ona stosunkowo mało informacji.

1 - zdecydowanie nieprawdziwe

2 - nieprawdziwe

3 - trudno ocenić

4 - prawdziwe

5 – zdecydowanie prawdziwe

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. Realizuję swoje zamierzenia konsekwentnie do końca | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. Przyszłość jest niepewna. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. Nie układam większych planów, żyję z dnia na dzień. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. Moje życie jest ciągłą realizacją wcześniej postawionych sobie celów. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. Myślę o tym, co będzie jutro, ale nie ciekawią mnie bardzo odległe czasy. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Nie warto myśleć o swojej przyszłości, bo nie da się jej przewidzieć. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Tylko to, co aktualne dostarcza mi przyjemności. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. Przewidywanie przyszłości to tylko strata czasu. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. Potrafię oprzeć się pokusom, gdy mam jakąś pracę do wykonania. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. Tylko chwila obecna może nas uszczęśliwić. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. Wiem, co chcę w życiu osiągnąć. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. Ważna jest dla mnie przyjemność z tego, co robię w życiu. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. Spotkania towarzyskie dostarczają mi bardzo wiele przyjemności. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. Przyszłe osiągnięcia są ważniejsze niż aktualne korzyści. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. Lubię spekulować, co będzie możliwe w przyszłości. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. Żyję dniem dzisiejszym, nie myślę, co będzie jutro. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17. Przyszłość jest z góry ustalona i nie mamy możliwości jej zmiany. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18. Moje cele traktuję bardzo poważnie. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 19. Kiedy chcę coś osiągnąć, to stawiam sobie cel i rozpatruję szczegółowo sposoby jego realizacji. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 20. Potrafię wyobrazić sobie własną niedaleką przyszłość. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 21. Dużo czasu spędzam ze swoimi przyjaciółmi. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 22. Uważam, że trzeba być zabezpieczonym na "czarną godzinę". | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 23. Sensowne jest ubezpieczanie się na życie. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 24. Warto się skupić na tym, co dzieje się teraz. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 25. Kończę działanie dopiero wtedy, gdy zrobię to, co zamierzyłem. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 26. Czuję, że przyszłość jest blisko mnie, w zasięgu ręki. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 27. Lubię bawić się do "białego rana". | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 28. Uczynię wszystko, aby zrobić "krok naprzód" w realizacji swoich celów. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 29. Trudno przewidzieć, co przyniesie czas. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 30. Żyję poprawiając to, co jest, nie rozważając dokładnie co będzie w przyszłości. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 31. Nasza przyszłość to układ celów i zadań do zrealizowania. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 32. Wolę wyobrażać sobie daleką przyszłość, tworzyć jej wizje niż myśleć o najbliższych zajęciach. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 33. To, co robię obecnie nie wpłynie istotnie na moją przyszłość. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 34. Jestem realistą i żyje teraźniejszością. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 35. Nie zrażam się, gdy to co robię, nie przynosi natychmiastowych efektów. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 36. Moja przyszłość ma realne kształty. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 37. Często układam sobie w myślach dalszy ciąg mojego życia. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 38. Żyję pod dyktando rytmu swego organizmu. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 39. Przyszłość jest czymś odległym i nierealnym. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 40. Opłaca się inwestować czas i wysiłek, jeżeli przyniesie korzyści w przyszłości. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 41. Sami tworzymy swoją przyszłość. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 42. Liczy się tylko teraźniejszość, przeszłość nie ma dla mnie zbyt dużej wartości. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 43. Myślenie o przyszłości jest dla mnie czymś przyjemnym. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 44. Tracę bardzo dużo czasu na niczym. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 45. Przyszłość jest ciekawa. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Załącznik 6.

SKALA SKŁONNOŚCI DO OSZCZĘDZANIA

Poniżej znajduje się pięć pytań dotyczących tego, co najczęściej robisz ze swoimi pieniędzmi. W każdym z nich proszę wybrać i zaznaczyć jedną, najbardziej pasującą do Ciebie odpowiedź.

1. Co zazwyczaj robisz ze swoim kieszonkowym?

| | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|-------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | | część | | | |
| wydaję | wydaję | oszczędzam, | oszczędzam | oszczędzam | nie dostaję |
| wszystko | większość | a część | większość | wszystko | kieszonkowego |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | wydaję | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

2. Co zazwyczaj robisz z pieniędzmi, które zarobisz?

| | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|-------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | | część | | | |
| wydaję | wydaję | oszczędzam, | oszczędzam | oszczędzam | nie zarabiam |
| wszystko | większość | a część | większość | wszystko | pieniędzy |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | wydaję | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

3. Jestem dobry w oszczędzaniu.

| | | | | |
|------------------------------|------------------------------|--------------------------------------|------------------------------|---|
| zdecydowanie | nie <input type="checkbox"/> | przeciętnie <input type="checkbox"/> | tak <input type="checkbox"/> | zdecydowanie tak <input type="checkbox"/> |
| nie <input type="checkbox"/> | | | | |

4. Kiedy dostaję kieszonkowe, zazwyczaj...

| | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|---------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | wydaję | | | | |
| | codziennie | | | | |
| | trochę, ale | | | | |
| | pilnuję żeby | wydaję | | | |
| wydaję | wystarczyło | codziennie | wydaję | wydaję | nie dostaję |
| ostrożnie, tak | mi do | trochę, | wszystko w | wszystko w | kieszonkowego |
| by zawsze coś | następnej | dopóki | przeciągu | ciągu jednego | <input type="checkbox"/> |
| zostało | wypłaty | pieniądze się | kilku dni | dnia | |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | nie skończą | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |

5. Jak zazwyczaj dysponujesz pieniędzmi?

| | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| oszczędzam jak | | część | z łatwością | wydaję pieniądze z |
| najwięcej | wydaję z rozważą | oszczędzam, a | wydaję | łatwością i szybko |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | część wydaję | pieniądze | <input type="checkbox"/> |
| | | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |

Załącznik 7.

SKALA POSTAW WOBEC OSZCZĘDZANIA

Poniżej zapisaliśmy szereg zdań dotyczących oszczędzania i wydawania pieniędzy. Interesuje nas w jakim stopniu zgadzasz się z tymi stwierdzeniami. Zaznacz przy każdym zdaniu jak bardzo się z nim zgadzasz lub nie zgadzasz zakreślając wybraną odpowiedź.

1 - zdecydowanie nie

2 - raczej nie

3 - nie wiem

4 - raczej tak

5 – zdecydowanie tak

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. Raczej nie potrafię oszczędzić pieniędzy na coś, na co trzeba oszczędzać przez miesiąc albo dłużej | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. Oszczędzam, bo oszczędzanie to dobra rzecz | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. Oszczędzając można zaimponować innym | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. Nie potrzebuję oszczędzać, bo rodzice kupują mi rzeczy, które chcę, nawet jeśli są drogie | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. Nie lubię, gdy rodzice pytają się mnie co zrobiłem ze swoimi pieniędzmi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Oszczędzam, bo daje mi to poczucie bezpieczeństwa | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Zawsze szybko wydaję otrzymane pieniądze (w ciągu jednego, dwóch dni) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. To, że udaje mi się oszczędzać sprawia, iż czuję się z siebie dumny | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. Nie potrzebuję oszczędzać na nic, bo rodzice kupują mi rzeczy, które mi się podobają | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. Myślę, że oszczędzanie nie jest potrzebne jeśli mieszkasz z rodzicami i jesteś na ich utrzymaniu | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. Nie oszczędzam, bo wydaje mi się to zbyt trudne | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. Można być z siebie dumnym, jeżeli zaoszczędzi się na coś naprawdę drogiego. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. Nie muszę oszczędzać ponieważ rodzice dają mi więcej pieniędzy niż ja zazwyczaj wydaję | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. Dobrze, jeśli rodzice kontrolują wydatki dzieci | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. Oszczędzania trzeba się uczyć od dziecka. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. Oszczędzanie jest dla dorosłych | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17. Nie lubię oszczędzać, bo wtedy trzeba zbyt dużo myśleć o pieniądzach | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 18. Lubię, gdy rodzice radzą mi, co powinienem robić ze swoimi pieniędzmi. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 19. Oszczędzam, ponieważ nie powinno się niepotrzebnie wydawać pieniędzy | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 20. Oszczędzanie jest łatwe | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 21. Nie oszczędzam, bo wolę poprosić rodziców o więcej pieniędzy | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 22. Rodzice powinni pomagać dzieciom w “zarządzaniu pieniędzmi” | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 23. Myślę, że ludzie w moim wieku nie powinni mieć potrzeby oszczędzania pieniędzy | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 24. Myślę, że rodzice powinni kontrolować to, co robią dzieci ze swoimi pieniędzmi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 25. Kieszonkowe jest po to, by je wydawać | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Załącznik 8.

KWESTIONARIUSZ „MOTYWY OSZCZĘDZANIA”

Poniżej zapisaliśmy szereg zdań dotyczących różnych motywów oszczędzania pieniędzy. Oceń, jak bardzo każdy z tych powodów jest dla Ciebie ważny i zaznacz wybraną odpowiedź.

1 - zupełnie nieważny

2 - raczej nieważny

3 - nie wiem

4 - raczej ważny

5 – bardzo ważny

| | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 1. Oszczędzam, ponieważ daje mi to poczucie kontroli nad moimi pieniędzmi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. Oszczędzam pieniądze ponieważ chciałbym je zainwestować w przyszłości w jakiś biznes | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. Oszczędzam, bo lubię gdy inni są ze mnie dumni | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. Oszczędzam, żeby móc zapłacić za różne rzeczy (np. za wycieczkę), gdy rodzicom zabraknie pieniędzy | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. Oszczędzam, żeby mieć pieniądze na wszelki wypadek | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Oszczędzam pieniądze, żeby mieć na codzienne wydatki (np. słodycze) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Oszczędzam, bo lubię mieć dużo pieniędzy | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. Oszczędzam, gdy nie mam akurat na co wydać pieniędzy | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. Oszczędzam, bo lubię patrzeć jak rosną moje oszczędności | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. Oszczędzam, żeby rozkręcić w przyszłości własną firmę | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. Oszczędzam pieniądze, bo dzięki temu czuję się dumny | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. Oszczędzam pieniądze, żeby pokazać rodzicom, że stać mnie na rzeczy które chcę sobie kupić | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. Oszczędzam, bo lubię mieć poczucie, że mogę wydać pieniądze kiedy zechcę i na co zechcę | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. Oszczędzam, żeby móc kupować rzeczy znajomym | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. Oszczędzam, żeby móc robić rzeczy, które rodzicom niekoniecznie się podobają | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. Oszczędzam, żeby dać rodzicom jak im zabraknie | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17. Oszczędzam pieniądze w banku, bo zarabiam wtedy na oprocentowaniu | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18. Oszczędzam, bo daje mi to satysfakcję | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 19. Oszczędzam, żeby móc dawać pieniądze innym | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 20. Oszczędzam, żeby mieć pieniądze, kiedy będę chciał kupić coś specjalnego | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 21. Oszczędzam regularnie, gdyż pomaga mi to zarządzać moimi pieniędzmi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 22. Zostawiam sobie jakieś pieniądze na wypadek gdybym potrzebował kupić coś, czego wcześniej nie planowałem | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 23. Oszczędzam na wakacje | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 24. Oszczędzam, żeby móc kupować prezenty urodzinowe i gwiazdkowe dla przyjaciół i rodziny | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 25. Oszczędzam, bo gdy uzbieram trochę to rodzice mi dokładają (np. brakującą kwotę do wymarzonej rzeczy) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 26. Oszczędzam, bo daje mi to poczucie bezpieczeństwa | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 27. Oszczędzam pieniądze na rzeczy, które są zbyt drogie, żeby je kupić za jedno kieszonkowe | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 28. Oszczędzam, bo wtedy nie muszę prosić rodziców o droższe rzeczy, które chcę sobie kupić | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Załącznik 9.

Ankieta: „DOCHODY MŁODZIEŻY”

Czy dostajesz pieniądze na swoje wydatki?

TAK ☐

NIE ☐

W jakiej postaci DOSTAJESZ pieniądze od rodziców (lub innych krewnych)? (można zaznaczyć kilka opcji)

| | | | | |
|---------------------------------------|--|-------------------------------------|---|---|
| jako regularnie wypłacane kieszonkowe | jako prezenty (np. na urodziny, na Gwiazdkę) | jako nagroda (np. za dobre stopnie) | nieregularnie (wtedy, gdy potrzebuję i gdy rodzice/krewni mają pieniądze) | nie dostaję pieniędzy od rodziców i innych krewnych |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Ile pieniędzy DOSTAJESZ od rodziców (i innych krewnych)

średnio w ciągu miesiąca?

..... PLN

Gdy porównasz to ile DOSTAJESZ pieniędzy od rodziców (krewnych), z tym ile dostają Twoi przyjaciele to:

| | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|----------------------------------|--------------------------|---------------------------|---------------------------------|
| dostajesz znacznie mniej | dostajesz trochę mniej | dostajesz mniej więcej tyle samo | dostajesz trochę więcej | dostajesz znacznie więcej | nie dostajesz żadnych pieniędzy |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Czy ZARABIASZ jakieś pieniądze? Jeśli tak, to jak? (można zaznaczyć kilka opcji)

| | | | | |
|--------------------------|--|--|---|--------------------------------|
| Sam się utrzymuję | wykonuję czasem w domu dodatkowe prace, za które rodzice / dziadkowie mi płacą (np. mycie samochodu) | wykonuję czasem dodatkowe prace dla innych osób (np. myję samochód sąsiadom, opiekuję się dziećmi) | podjęmuję prace dorywcze (np. roznoszenie ulotek) | nie zarabiam żadnych pieniędzy |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Ile pieniędzy ZARABIASZ średnio w ciągu miesiąca?

..... PLN

Gdy porównasz to ile Ty ZARABIASZ, z tym ile zarabiają Twoi przyjaciele to :

| | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|----------------------------------|--------------------------|---------------------------|---------------------------------|
| zarabiasz znacznie mniej | zarabiasz trochę mniej | zarabiasz mniej więcej tyle samo | zarabiasz trochę więcej | zarabiasz znacznie więcej | nie zarabiasz żadnych pieniędzy |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |